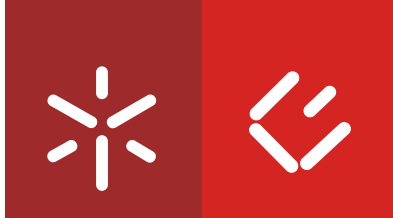


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Flávia Sofia Ferreira da Silva

Transferência de Rendimentos nas
Multinacionais Portuguesas com Filiais
na União Europeia



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Flávia Sofia Ferreira da Silva

**Transferência de Rendimentos nas
Multinacionais Portuguesas com Filiais
na União Europeia**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Contabilidade

Trabalho efetuado sob a orientação do
Doutor Mário José Macedo Marques

DECLARAÇÃO

Nome: Flávia Sofia Ferreira da Silva

Endereço eletrónico: flaviasfsilva@gmail.com

Telefone: 916551300

Número do Cartão de Cidadão: 14851833

Título da Dissertação:

Transferência de Rendimentos nas Multinacionais Portuguesas com Filiais na União Europeia

Orientador:

Doutor Mário José Macedo Marques

Designação do Mestrado:

Mestrado em Contabilidade

Ano de conclusão:

2019

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO PARCIAL DESTA DISSERTAÇÃO, APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE AUTORIZAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO QUE A TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, / /

Assinatura:_____

AGRADECIMENTOS

A realização desta dissertação não seria de todo possível sem o apoio incansável de um conjunto de pessoas, desta forma quero demonstrar toda a minha gratidão a todas elas.

Primeiramente, estou extremamente grata ao meu orientador, **Doutor Mário Marques**, pelo constante incentivo, dedicação, disponibilidade, apoio, confiança e por todo o conhecimento partilhado. Obrigada por me mostrar que tudo é possível.

Não tenho como expressar todo o meu agradecimento à minha família, pela imensa paciência que tiveram comigo, pela compreensão e amor incondicional, que me permitiram nunca desistir. Muito Obrigada em especial à minha **mãe**, meu exemplo de vida e perseverança, por estar comigo nos bons e maus momentos, por me incentivar a correr atrás dos meus sonhos e pelo seu amor infinito. Obrigada ao meu **irmão**, pelo apoio incondicional, pela confiança e por tudo aquilo que vivemos e que iremos viver. Obrigada ao meu **pai**, aos meus **primos**, Marlisa, Francisco, Nuno, Tânia e Vasco e aos meus queridos **tios**, Camila, Eugénio e Emília, por me apoiarem, por estarem sempre ao meu lado e por me proporcionarem momentos incríveis.

De uma forma especial quero agradecer a todos os meus amigos por todas as horas de paciência, motivação e compreensão pelos meus maus dias. Muito Obrigada em especial aos meus amigos, **Lili, Dina, Jana, Nuno, Ângela, Paula, Catarina e Lete**, que acreditaram sempre que isto seria possível.

Tenho também a agradecer a todos os **professores do Mestrado em Contabilidade** por todos os conhecimentos que me transmitiram e, aos meus colegas por me acompanharem neste percurso académico.

Agradeço à **Universidade do Minho**, que tão bem me acolheu nesta etapa da minha vida, em especial, à **Escola de Economia e Gestão**.

*“Aqueles que passam por nós, não vão sós, não nos deixam sós.
Deixam um pouco de si, levam um pouco de nós.”*

Antoine de Saint-Exupéry

RESUMO

A transferência de rendimentos é um instrumento de planeamento fiscal, utilizado pelas entidades multinacionais, com o principal objetivo de se obter poupança fiscal. A sua ocorrência pode acontecer devido a diferentes incentivos e podem ser utilizados vários métodos. A presente dissertação analisa se o diferencial entre as taxas de imposto a que a filial e a empresa-mãe estão sujeitas constitui um incentivo à ocorrência de transferência de rendimentos e também averigua se esse diferencial influencia para onde os rendimentos são transferidos. Por último, estuda se a existência de prejuízos fiscais reportados no ano anterior por uma determinada filial diminui a influência que a diferença entre as taxas de imposto exerce sobre a ocorrência de transferência de rendimentos.

De modo a estudar o que foi proposto, adotou-se uma metodologia de investigação quantitativa na qual se utilizam dados históricos no período temporal de 2012 a 2016. O modelo econométrico utilizado considera as empresas filiais como unidades de observação e é semelhante aos modelos já desenvolvidos por outros autores (e.g. Huizinga e Laeven, 2008; Simone et al., 2017). O modelo considera apenas multinacionais cuja empresa-mãe está sediada em Portugal e com pelo menos uma filial localizada noutro país da União Europeia. A evidência obtida sugere que o diferencial entre as taxas de imposto a que a filial e a empresa-mãe estão sujeitas constitui, efetivamente, um incentivo à ocorrência de transferência de rendimentos. Comprovou-se que, quando as filiais estão sujeitas a uma taxa de imposto maior relativamente à taxa portuguesa, estas reportam resultados menores, o que sugere a existência de transferência de rendimentos para a empresa-mãe. Na última parte do estudo empírico, obtiveram-se resultados que permitem confirmar a expectativa de que a existência de prejuízos fiscais tem um efeito atenuador sobre o impacto que a diferença entre as taxas de imposto exerce sobre a transferência de rendimentos.

Os principais contributos da presente investigação são estender o estudo sobre a transferência de rendimentos para a realidade empresarial portuguesa. Tendo em conta o estudo de Huizinga e Laeven (2008), também, pretendeu-se aclarar em que medida Portugal continua a sair prejudicado no que diz respeito à arrecadação de receitas, devido à transferência internacional de rendimentos.

Palavras-chave: transferência de rendimentos; incentivos; diferencial das taxas de imposto; prejuízos fiscais.

ABSTRACT

Income shifting is an instrument of fiscal planning, used by multinational companies, with the main objective of obtaining tax savings. This occurrence can happen due to different incentives and several methods can be used for the effective shifting of income. The present dissertation analyzes whether the differential between the tax rates at which the subsidiary and the main company are subject is an incentive to the income shifting and also inquires whether this differential influence to where the incomes are transferred. Finally, it examines whether the existence of tax losses reported in the previous year by a particular subsidiary reduces the influence that the difference between the tax rates exerts on the occurrence of transfer of income.

In order to study what was proposed, a quantitative research methodology was adopted in which historical data are used in the temporal period from 2012 to 2016. The econometric model used considers the affiliates as units of observation and is similar to models already developed by other authors (eg Huizinga and Laeven, 2008, Simone et al., 2017). The model considers only multinationals whose the main company is based in Portugal and with at least one affiliate located in another EU country. The evidence obtained suggests that the differential between the tax rates at which the branch and the main company are subject is an incentive to the transfer of income. It has been found that where subsidiaries are subject to a higher tax rate in relation to the Portuguese tax rate, they report lower results, suggesting that there is a transfer of income to the parent company. In the last part of the empirical study, we obtained results that confirm the expectation, that the existence of tax losses has a mitigating effect on the impact that the difference between the tax rates has on the transfer of income.

The main contributions of the present research are to extend the study on the transfer of income to the Portuguese business reality. Taking into account the study by Huizinga and Laeven (2008), it was also sought to clarify the extent to which Portugal continues to suffer in terms of revenue collection due to the international transfer of income.

Keywords: Income shifting; incentives; differential of the tax rates; tax losses.

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	iii
RESUMO.....	v
ABSTRACT	vii
ÍNDICE.....	ix
ÍNDICE DE TABELAS	xi
ABREVIATURAS UTILIZADAS	xiii
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I – TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS: REVISÃO DA LITERATURA	5
1.1. PLANEAMENTO FISCAL.....	5
1.2. NOÇÃO, INCENTIVOS E FINS DA TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS.....	8
1.2.1. Noção da transferência de rendimentos	8
1.2.2. Incentivos e Fins da transferência de rendimentos.....	8
1.3. INTERVENÇÃO GOVERNAMENTAL.....	11
1.4. INSTRUMENTOS UTILIZADOS NA TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS.....	14
1.4.1. Preços de Transferência	15
1.4.2. Ativos intangíveis.....	21
1.4.3. Estruturas de financiamento	23
1.5. PREJUÍZOS FISCAIS	26
CAPÍTULO II – TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS ENTRE EMPRESAS MULTINACIONAIS PORTUGUESAS E EMPRESAS FILIAIS LOCALIZADAS NA UNIÃO EUROPEIA	31
2.1. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO	31
2.1.1. Desenvolvimento de hipóteses	31
2.2. SELEÇÃO DA AMOSTRA E METODOLOGIA	33
2.2.1. Tipo de estudo	34
2.2.2. Seleção da amostra e dados	35
2.2.3. Análise descritiva dos dados	37
2.2.4. Metodologia adotada.....	39

2.3. RESULTADOS E DISCUSSÃO	44
2.3.1. Análise de correlação	44
2.3.2. Impacto do diferencial das taxas de imposto nos resultados reportados pelas filiais.....	46
2.3.3. Distribuição dos resultados para a amostra dividida em função do sinal da variável TaxDiff.....	48
2.3.4. Distribuição dos resultados tendo em conta os prejuízos fiscais reportados.	52
CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO	57
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 2.1: Caracterização da amostra.....	36
Tabela 2.2: Estatísticas descritivas.....	37
Tabela 2.3: Matriz de correlações entre as variáveis independentes.....	44
Tabela 2.4: Matriz de correlações entre a variável dependente e três das variáveis independentes.....	45
Tabela 2.5: Influência do diferencial das taxas de imposto (TaxDiff) nos resultados reportados pelas filiais.....	47
Tabela 2.6: Impacto do diferencial das taxas de imposto nos resultados reportados pelas filiais.....	49
Tabela 2.7: Estatísticas descritivas.....	52
Tabela 2.8: Impacto dos prejuízos fiscais reportados no ano anterior nos resultados reportados pelas filiais.....	54

ABREVIATURAS UTILIZADAS

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting Action Plan*

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

EBITDA – *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*

I&D – Investigação e Desenvolvimento

NACE – Nomenclatura Estatística das Atividades Económicas na Comunidade Europeia

NCRF – Norma Contabilística e de Relato Financeiro

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

INTRODUÇÃO

A fiscalidade é alvo de bastante interesse entre os académicos, pois é um domínio da vida em sociedade com uma série de particularidades em constante alteração, e que exerce muita influência sobre as decisões quer dos cidadãos quer das entidades, designadamente, empresariais. No presente estudo centramo-nos em particular no planeamento fiscal. Este surge da relação entre Estado e cidadão, que se constitui na obrigação do pagamento de imposto e na compatibilização entre a procura de justiça social por parte do Estado e na defesa dos interesses de cada indivíduo ou entidade. Ainda que não exista uma definição unanimemente aceite para o planeamento fiscal, este pode ser definido como uma prática utilizada pelas empresas, com o objetivo principal de obter poupança fiscal, e que compreende um conjunto de decisões sobre os resultados da empresa, a carga tributária que se pretende ter, assim como as estratégias que se vão adotar para atingir os objetivos a que se proponham (Amadasun e Igbinsola, 2011).

No âmbito do planeamento fiscal, encontramos a transferência internacional de rendimentos que constitui um dos instrumentos principais, utilizados pelas entidades multinacionais, para a minimização dos encargos fiscais, mais precisamente a transferência de rendimentos entre entidades do mesmo grupo (Simone et al., 2017). De acordo com Huizinga e Laeven (2008), os diferentes países da Europa tributam os rendimentos das empresas com taxas de imposto diferentes, o que incentiva as multinacionais a reafetar os seus resultados internacionalmente, de forma a otimizar as suas responsabilidades fiscais. É expectável que para as multinacionais seja bastante benéfico a deslocalização de rendimentos para outras entidades integrantes do grupo que estejam sediadas em países com taxas de imposto mais baixas, de modo a que os rendimentos sejam tributados de forma menos onerosa (Clausing, 2003). Assim, um dos incentivos para a ocorrência de transferência internacional de rendimentos entre entidades é o diferencial entre as taxas de imposto das diferentes jurisdições onde a multinacional opera.

Os prejuízos fiscais obtidos por uma determinada entidade podem ser tratados de diferentes formas dependendo das normas vigentes na jurisdição onde está sediada a empresa que o reporta. No entanto, existem jurisdições onde o sistema fiscal não permite nem a dedução, nem a recuperação dos prejuízos fiscais, assim estes não geram nenhum

benefício fiscal, neste caso a multinacional pode conceber uma estratégia de forma a minimizar os prejuízos reportados pela filial (Simone et al., 2017). Neste sentido, segundo Simone et al. (2017), transferir rendimentos de entidades lucrativas para não lucrativas pode reduzir a carga fiscal do grupo, pois a entidade lucrativa declara rendimentos menores e a não lucrativa declara prejuízos menores. Assim, o reporte de prejuízos fiscais por parte de uma entidade do grupo, pode constituir um incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos entre entidades do mesmo grupo.

Embora a transferência de rendimentos seja uma temática bastante estudada a nível internacional, em Portugal ainda é pouco expressiva a literatura sobre este fenómeno. Neste sentido, pretende-se estender o estudo desta temática à realidade empresarial portuguesa, de modo a obter evidência sobre a ocorrência de transferência de rendimentos entre as empresas-mãe portuguesas e as suas filiais sediadas noutros países da União Europeia. Segundo Simone et al. (2017), as entidades que reportam prejuízos fiscais são muitas vezes excluídas das investigações realizadas nesta área, assim o presente estudo pretende incluir as filiais que reportam prejuízos fiscais, de forma a aferir se estes constituem um atenuador à influência exercida pelo diferencial entre as taxas de imposto sobre a transferência de rendimentos.

No estudo de Huizinga e Laeven (2008) é referido que um dos países que mais perde receitas fiscais por via da transferência de rendimentos é Portugal, como consequência das, relativamente, elevadas taxas de imposto vigentes à data da realização do estudo. Neste sentido, a presente investigação pretende aclarar em que medida Portugal continua a sair prejudicado no que diz respeito à arrecadação de receitas, devido à transferência internacional de rendimentos.

Dada a importância da obtenção de poupança fiscal para as entidades multinacionais, o presente estudo incide sobre a transferência de rendimentos entre as entidades das multinacionais, nas quais a empresa-mãe é portuguesa e as filiais estão sediadas nos restantes países da União Europeia.

As hipóteses a serem testadas nesta investigação serão a verificação e análise da existência de transferência de rendimentos da empresa-mãe para as suas filiais e vice-versa. Neste sentido, analisar-se-á se as diferenças entre as taxas de imposto vigentes nos

diferentes países onde estão sediadas as entidades do grupo, constituem um incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos. Estará também em análise os prejuízos fiscais reportados por uma determinada entidade, de forma a estudar se estes podem constituir um atenuador da influência da diferença entre as taxas de imposto na ocorrência de transferência de rendimentos.

Para o efeito será utilizado, um modelo semelhante ao já utilizado noutros estudos como em Huizinga e Laeven (2008) ou Simone et al. (2017), com introdução das variáveis relativas à diferença de taxas de imposto vigentes nos países de localização da empresa filial e da empresa mãe (TaxDiff), à existência de prejuízos fiscais do ano anterior (LCF_t) e da sua interação, de modo a testar os possíveis incentivos/atenuador à ocorrência de transferência de rendimentos. Serão desenvolvidos e testados modelos de regressão linear.

Depois de exposta a importância da temática em estudo e definidos os principais objetivos a serem atingidos na presente investigação, descreve-se de seguida a sua estrutura.

O estudo está dividido em dois capítulos. O primeiro capítulo é referente à revisão da literatura sobre a transferência de rendimentos, dando-se especial atenção à literatura mais pertinente para o estudo empírico que se desenvolve no segundo capítulo. Deste modo, o primeiro capítulo começa com uma pequena abordagem ao conceito de planeamento fiscal, às suas especificidades e objetivos principais. Seguidamente, é abordado o conceito e os objetivos da transferência de rendimentos, passando por uma fundamentação com evidência obtida em estudos já desenvolvidos. Segue-se uma pequena análise à intervenção governamental no que concerne a este tema. Ainda neste capítulo, examina-se os diversos instrumentos utilizados para a transferência de rendimentos. Por fim, discutem-se os prejuízos fiscais reportados pelas entidades e a forma como estes são tratados e podem constituir um atenuador da influência que as diferenças entre as taxas de imposto exercem sobre a ocorrência de transferência de rendimentos.

No segundo capítulo desenvolve-se o estudo empírico, onde se começa com a definição e discussão das hipóteses de investigação, seguindo-se uma descrição da

metodologia utilizada, assim como uma análise da amostra em estudo. Seguidamente, apresentam-se os resultados obtidos e a discussão dos mesmos. Por último, são apresentadas as conclusões finais do estudo desenvolvido.

CAPÍTULO I – TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS: REVISÃO DA LITERATURA

1.1. PLANEAMENTO FISCAL

Globalmente, o ambiente económico está em constante desenvolvimento e mudança, o que resulta, por um lado, em entidades governamentais cada vez mais preocupadas em aumentar as receitas provenientes da tributação sobre as entidades. E por outro lado, as próprias entidades estão mais atentas a novas formas para diminuir os seus gastos fiscais, para isso incrementam diversos instrumentos de forma a obter a maior poupança fiscal possível (Solilova e Nerudova, 2013). De acordo com Sanches (2006: 21), *“O planeamento fiscal (legítimo) consiste numa técnica de redução da carga fiscal pela qual o sujeito passivo renuncia a um certo comportamento por este estar ligado a uma obrigação tributária ou escolhe, entre as várias soluções que lhe são proporcionadas pelo ordenamento jurídico, aquela que, por ação intencional ou omissão do legislador fiscal, está acompanhada de menos encargos fiscais. O planeamento fiscal ilegítimo consiste em qualquer comportamento de redução indevida, por contrariar princípios ou regras do ordenamento jurídico-tributário, das ordenações fiscais de um determinado sujeito passivo.”*

Endres e Spengel (2015: 393) definem o planeamento fiscal *“as a regular, legal and legitimate use of existing tax provisions with the objective of minimizing the overall tax burdens, this being a legal right of the taxpayer.”*

No DL n.º 29/2008 de 25 de Fevereiro, o legislador, na alínea a) do artigo 3º, definiu o planeamento fiscal como, *“qualquer esquema ou atuação que determine, ou se espere que determine, de modo exclusivo ou predominante, a obtenção de uma vantagem fiscal por sujeito passivo de imposto.”* E na alínea d) do mesmo artigo, apresentou a vantagem fiscal que se pode obter como, *“a redução, eliminação ou diferimento temporal de imposto ou a obtenção de benefício fiscal, que não se alcançaria, no todo ou em parte, sem a utilização do esquema ou a atuação.”*

De acordo com Nabais (2015: 174), as entidades ao abrigo do princípio de liberdade de gestão fiscal consagrado nos artigos 60º e 80º, alínea c) da Constituição da

República Portuguesa, e orientadas pelo planeamento fiscal, têm liberdade para escolher a forma e organização da empresa, o seu financiamento, a localização da sede e filiais, a sua política de gestão de défices, a sua política de reintegrações e amortizações.

Na linha do pensamento de Pereira (2013), quando se fala em planeamento fiscal, deve-se ter em conta alguns aspetos importantes, sendo um deles, a importância dos custos fiscais, pois em certas opções pode-se minimizar o imposto a pagar, mas podem surgir outros custos. Outro aspeto a ter em conta é a consideração tanto dos impostos explícitos (os que são pagos às autoridades fiscais) como, dos impostos implícitos (os que estão associados às condições em que se efetivam as opções favorecidas fiscalmente, que podem implicar uma menor rentabilidade antes de imposto). Por último, segundo o mesmo autor deve-se fazer uma abordagem multilateral, ou seja, o planeamento fiscal deve ter em consideração as consequências fiscais para todas as partes envolvidas no negócio e nas transações. Tendo em conta estas considerações, pode-se entender que o objetivo do planeamento fiscal não é apenas a minimização da carga fiscal, mas o aumento do rendimento depois de impostos (Pereira, 2013).

O tempo e o que se vai pagar são dois fatores fundamentais do planeamento fiscal (Giudici e Paleari, 1997). Segundo Giudici e Paleari (1997), por um lado, o planeamento fiscal procura garantir a minimização do imposto a pagar, de acordo com a legislação em vigor, por outro lado, procura diferir o pagamento do imposto o mais possível.

De acordo com Endres e Spengel (2015), o planeamento fiscal internacional pode originar uma poupança fiscal temporária ou permanente. Segundo os mesmos autores, a poupança fiscal temporária é originada com o diferimento do pagamento do imposto para períodos futuros, e o planeamento fiscal é mais benéfico quanto maior for o período de diferimento. A retenção de lucros numa filial é um dos exemplos da poupança fiscal temporária. A poupança fiscal permanente é originada com a redução do imposto a pagar. A transferência de rendimentos para uma filial sujeita a uma taxa de imposto mais baixa é um dos exemplos de poupança fiscal permanente (Endres e Spengel, 2015).

A falta de neutralidade e de uniformização dos vários sistemas de impostos é um dos motivos pelos quais o planeamento fiscal existe. Com efeito, a tributação pode variar

conforme o tipo de contribuinte, o rendimento e ainda o local onde está sediada a sede do contribuinte e, por vezes, a diferença pode ser grande (Pereira, 2013).

Endres e Spengel (2015: 391) referem que *“In general, the aim of international tax planning is to minimize the tax burden of an international group of companies under the assumption that the group has the incentive and the right to arrange its business in a tax-efficient way.”*

O objetivo do planeamento fiscal é obter vantagem fiscal normalmente traduzida numa redução do montante de imposto a pagar, através da adoção, por parte das entidades, de um conjunto de estratégias (Amadasun e Igbinosa, 2011). O planeamento fiscal pode então, ser definido como sendo, todas as atividades levadas a cabo pela entidade, de modo a obter poupança fiscal (Wahab e Holland, 2012). Contudo, convém salientar que é em muitos casos difícil delimitar e distinguir práticas e estratégias consideradas como planeamento fiscal legítimo das estratégias de planeamento fiscal ilegítimo (também designado de evasão ou evitação fiscal). Não se pretende, no âmbito do presente estudo, fazer tal identificação e classificação das estratégias de planeamento fiscal levadas a cabo pelas empresas multinacionais.

O planeamento fiscal internacional pode-se distinguir entre planeamento fiscal substantivo ou formal (Endres e Spengel, 2015). Segundo Endres e Spengel (2015), o planeamento fiscal substantivo leva à alteração da atividade económica, de modo a obter a poupança fiscal, ou desiste definitivamente dessa mesma poupança fiscal, sendo um exemplo *“a reestruturação de ativos ou partes inteiras da produção para um país estrangeiro com baixa tributação sem liberar reservas ocultas.”* O planeamento fiscal formal reduz a fatura fiscal, mas não tem impacto no investimento da entidade. *“Um exemplo comum é o financiamento através da dívida de subsidiárias localizadas em países com impostos elevados, a fim de se beneficiar da dedução dos pagamentos de juros do lucro tributável no país de origem”* (Endres e Spengel, 2015).

1.2. NOÇÃO, INCENTIVOS E FINS DA TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS

1.2.1. Noção da transferência de rendimentos

A transferência de rendimentos é um instrumento do planeamento fiscal, frequentemente utilizado na gestão fiscal das entidades multinacionais (Huizinga e Laeven, 2008). Esta transferência pode ocorrer utilizando um conjunto de técnicas, por exemplo, por via da manipulação dos preços de transferência ou da alteração da estrutura financeira do grupo ou até mesmo a redistribuição de despesas de Investigação e Desenvolvimento (I&D) (Huizinga e Laeven, 2008).

O principal motivo, apontado em alguma literatura, associado à transferência de rendimentos é a minimização da carga fiscal total do grupo. No entanto, existem outros motivos para a ocorrência de transferência de rendimentos, como a partilha de riscos entre as diferentes entidades ou a difusão dos lucros obtidos por meio do grupo (Dharmapala e Riedel, 2013).

Segundo Giudici e Paleari (1997), um grupo empresarial pode ser definido como um conjunto de entidades legalmente independentes mas que, devido às relações de âmbito económico e financeiro, atuam como uma única entidade sob controlo unitário. Desta forma, de acordo com os mesmos autores, os grupos multinacionais podem explorar as assimetrias dos sistemas fiscais dos diversos países onde estão presentes, podendo assim, obter benefícios do planeamento fiscal.

1.2.2. Incentivos e Fins da transferência de rendimentos

De acordo com Huizinga e Laeven (2008), os diferentes países da Europa tributam os rendimentos das empresas com taxas de imposto diferentes. O que incentiva as multinacionais a reafetar os seus resultados contabilísticos internacionalmente, de forma a otimizar a sua fatura fiscal (Huizinga e Laeven, 2008). Esta prática pode constituir planeamento fiscal legítimo ou evitação fiscal. Embora na presente dissertação não se pretenda fazer a identificação e distinção do planeamento fiscal levado a cabo pelas entidades, a literatura distingue o planeamento intra legem (planeamento fiscal legítimo),

do extra legem (planeamento fiscal abusivo ou elisivo) e do contra legem (planeamento fiscal ilícito ou fraude).

A transferência de rendimentos, normalmente, é impulsionada pelas poupanças fiscais que daí podem surgir. Um dos incentivos, frequentemente apontado, é a diferença nas legislações fiscais dos países, no entanto as especificidades de cada entidade também têm influência nas possíveis economias fiscais, por exemplo, o tratamento fiscal que pode ser dado aos prejuízos obtidos (Heckemeyer e Overesch, 2013).

As diferenças fiscais internacionais, mais concretamente as diferenças nas taxas de imposto, geram um conjunto de oportunidades e incentivos para a transferência de rendimentos tanto entre a empresa-mãe e as suas filiais, assim como entre as filiais sediadas em diferentes países, sujeitas a regimes fiscais diversos (Heckemeyer e Overesch, 2013; Huizinga e Laeven, 2008). Desta forma, são as legislações fiscais e a sua aplicação nos diferentes países, que geram oportunidades para a transferência de rendimentos (Heckemeyer e Overesch, 2013; Mills e Newberry, 2004).

As diferentes taxas de imposto influenciam as decisões de investimento das entidades multinacionais. Além disso, essas diferenças de taxas de imposto são um incentivo para a transferência de rendimentos, afetando, assim, o custo do capital da multinacional, aumentando o seu nível de investimento e fazendo com que, adquira vantagens competitivas por meio de lucros (Overesch, 2009).

As multinacionais tendem a investir mais em países cujas taxas de imposto são mais baixas, devido à subjacente poupança fiscal (Clausing, 2006). A eficácia do sistema fiscal de um determinado país, assim como as políticas fiscais sobre as empresas, tendem a ser influenciadas pelas transferências de rendimentos (Clausing, 2006). Assim, os incentivos fiscais num determinado país desempenham um papel fulcral nas decisões comerciais das multinacionais e são uma forma de analisar o equilíbrio dos fluxos comerciais internacionais (Clausing, 2006).

De acordo com Clausing (2003), parece evidente que para alguns grupos é bastante benéfica a deslocalização de rendimentos para outras entidades integrantes, que estejam sediadas em países com taxas de imposto mais baixas, fazendo-o muitas vezes, através da manipulação dos preços de transferência. No entanto, a ocorrência desta

situação vai depender do nível de fiscalidade e dos incentivos fiscais de cada país, pois estes variam com o sistema tributário aí vigente (Clausing, 2003).

Weichenrieder (2009), num estudo sobre a transferência de rendimentos, tendo por base entidades alemãs, sendo algumas delas empresas-mãe e outras filiais de multinacionais estrangeiras, obteve uma correlação entre a taxa de imposto do país onde a empresa-mãe está sediada e a margem de rentabilidade da sua filial alemã. Os resultados indicam que, um aumento de 10% da taxa de imposto a que empresa-mãe estava sujeita, leva a um aumento de 0,5% na lucratividade da filial alemã, o que vai de encontro ao comportamento da transferência de rendimentos.

Segundo Simone et al. (2017), a transferência de rendimentos entre entidades do mesmo grupo económico implicam a tomada de decisões, tanto a nível operacional, como a nível contabilístico. A nível operacional é necessário estruturar de uma forma eficiente todas as relações entre as diferentes entidades, de modo a que as filiais que participam nas transações mais importantes estejam estrategicamente sediadas, por isso é que as multinacionais tendem a localizar os ativos e as atividades que geram maior rentabilidade em países cujas taxas de impostos são mais baixas (Simone et al., 2017). De acordo com os mesmos autores, a nível contabilístico é necessário definir os preços de transferência mais adequados para cada transação, de modo a otimizar a carga fiscal do grupo.

De acordo com Clausing (2006), as entidades multinacionais têm como objetivo a maximização dos resultados depois de impostos, daí que os benefícios fiscais internacionais exerçam uma grande influência nas decisões comerciais das empresas. Por exemplo, países com taxas de impostos mais baixas, são locais mais atrativos para investir e para receber as transferências de rendimentos.

A ocorrência da transferência de rendimentos entre entidades do mesmo grupo terá que ter em consideração essencialmente três fatores, sendo eles a localização, a quantidade e o preço (Clausing, 2006). Segundo a mesma autora, para a obtenção de poupança fiscal através da transferência de rendimentos, é expectável que se associem estes três fatores de forma a que os rendimentos sejam transferidos das filiais sujeitas a taxas de imposto mais elevadas para as filiais sediadas em países com taxas de imposto mais baixas e que, para estas últimas, sejam transacionadas maiores quantidades e a

preços mais elevados. A conjugação destes três fatores levará à obtenção de poupança fiscal.

As multinacionais transferem rendimentos quando têm incentivos e capacidade fiscal para o fazer, normalmente estimuladas pela poupança fiscal expectável (Markle, 2016). De acordo com Markle (2016), os diferentes países onde uma empresa-mãe pode estar sediada pode tratar os rendimentos auferidos pelas suas filiais de forma diferente, o que tem impacto na transferência de rendimentos. No entanto, segundo o mesmo autor, as multinacionais na tomada de decisão de transferir rendimentos entre as suas entidades ainda não prestam muita atenção ao sistema fiscal vigente na jurisdição onde a empresa-mãe está sediada. Neste sentido, as regras fiscais podem ser um desincentivo para a transferência de rendimentos, pois estas podem restringir a capacidade de poupar nos impostos.

A transferência de rendimentos pode acontecer através de vários métodos, no entanto qualquer que seja o método utilizado, todos implicam custos significativos para as entidades, o que vai levar à diminuição da poupança fiscal obtida com transferência de rendimentos (Weichenrieder, 2009). A transferência de rendimentos também implica a existência de custos implícitos, como por exemplo os custos de agência, políticos, de eficiência, daí que a transferência de rendimentos terá de ter em conta a interação dos incentivos, das restrições e dos custos que a operação implica (Markle, 2016). Um exemplo, são os custos relacionados com os ajustamentos correlativos unilaterais, que ocorrem quando os preços de transferência praticados são colocados em causa pela autoridade tributária do país de onde os rendimentos são retirados (Huizinga e Laeven, 2008).

1.3. INTERVENÇÃO GOVERNAMENTAL

A transferência de rendimentos efetivamente ocorre, no entanto a dimensão em que esta acontece, assim como o impacto que esta tem nas receitas fiscais arrecadadas, são difíceis de determinar (Fuest et al., 2013). De acordo com Fuest et al. (2013) e Dharmapala (2014), a transferência de rendimentos diminui de uma forma significativa as receitas fiscais arrecadadas, mas também tem efeitos na concorrência fiscal entre

entidades, que já existe pelo facto de as entidades serem todas diferentes e conceberem estratégias para a obtenção de poupança fiscal distintas.

Todas as multinacionais estão sujeitas a uma taxa de imposto sobre o rendimento obtido. Segundo Fuest et al. (2013), o imposto arrecadado é tido como uma ferramenta utilizada pelos governos para obter receita, e uma forma de remuneração, por parte das entidades empresariais, dos serviços e bens colocados à disposição pelas entidades públicas. Neste contexto, e de acordo com os mesmos autores, os rendimentos deveriam ser tributados onde são efetivamente gerados, princípio da tributação na fonte, no entanto, existem países que tributam, consoante o princípio da tributação de residência, o que implica que, numa multinacional, a empresa-mãe seja tributada pela totalidade dos rendimentos obtidos no grupo.

A transferência de rendimentos com o intuito de diminuir a carga fiscal das multinacionais, que provoca a erosão das bases tributárias e, consequentemente, das receitas fiscais, tornou-se um problema internacional (Beer e Loeprick, 2013). Tal facto vem preocupando os governos um pouco por todo o mundo, e transformou-se numa área de intervenção, por parte das políticas internacionais. As entidades governamentais têm também trabalhado para introduzir regulamentos, de modo a regular os instrumentos utilizados e as circunstâncias em que ocorrem as transferências de rendimentos (Beer e Loeprick, 2013; Marques e Pinho, 2016).

De acordo com Huizinga e Laeven (2008), a implementação de uma base fiscal comum, em todos os sistemas fiscais vigentes na Europa, reduziria as oportunidades de transferência de rendimentos. Porém, enquanto isso não acontece, a transferência de rendimentos continuará a acontecer e a redistribuir as receitas fiscais de uma forma desconexa com a atividade económica das empresas. Neste sentido, os mesmos autores sustentam que Portugal, assim como a Alemanha e Itália, estão entre os países que mais perdem receitas fiscais em virtude da transferência de rendimentos entre entidades a nível internacional, em parte justificado pelas elevadas taxas de impostos a que as empresas sediadas nestes países estão sujeitas.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) criou o Plano de Ação Base Erosion and Profit Shifting Action Plan (BEPS), com o objetivo,

de eliminar a erosão da base tributária e diminuir, designadamente, a transferência de rendimentos para países com taxas de imposto mais baixas. Entre as medidas concebidas estão, por exemplo, regras a serem implementadas para restringir a dedução dos pagamentos de juros e royalties nas relações intragrupo, de modo a reforçar a tributação na fonte (Fuest et al., 2013). Esta é uma medida que tenta combater a transferência de rendimentos através do financiamento da dívida intragrupo e do licenciamento (Fuest et al., 2013).

O projeto BEPS visa propor estratégias que solucionem os problemas causados pelo abuso dos tratados fiscais e pelo aproveitamento abusivo das oportunidades geradas pelas inconsistências e lacunas existentes nas normas fiscais das diferentes jurisdições, que levam à transferência de rendimentos a nível internacional por parte das multinacionais e à redução excessiva dos seus passivos tributários (Dharmapala, 2014). Este projeto tem em atenção que, a dupla tributação tem que ser evitada e a segurança jurídica deve ser melhorada (Dharmapala, 2014).

Ao longo do tempo, muito trabalho tem-se desenvolvido no âmbito do BEPS. Por exemplo, em Novembro de 2015, houve uma série de reuniões, com a presença de representantes de mais de 100 países, para a discussão de temas como o papel dos impostos na construção do Estado, no que se refere à responsabilização dos cidadãos e das empresas. Destas reuniões se concluiu que é necessário promover uma “cultura de conformidade global”, tendo como base os direitos e responsabilidades dos cidadãos, assim como é fundamental o reforço da cooperação entre países. No ano seguinte, em Novembro de 2016, foram concluídas negociações sobre um tratado, em que estão envolvidas mais de 100 jurisdições, para a implementação de medidas de ajuste das normas fiscais internacionais, numa tentativa de diminuição da evasão fiscal, por parte das multinacionais.

Em Junho de 2017, deu-se um passo importante, para atingir um dos objetivos do BEPS, onde representantes de 76 países assinaram uma convenção multilateral, de modo a atualizar uma série de acordos fiscais bilaterais e assim, por um lado, reduzir as oportunidades de evasão fiscal, e por outro lado, eliminar a dupla tributação e aumentar a segurança fiscal. Este tratado, deu o mote para a transposição das medidas do plano de

ação BEPS para os diferentes sistemas fiscais de cada jurisdição presente. Neste âmbito, as primeiras alterações nos acordos fiscais bilaterais, ocorreram no início do ano passado.

Tendo em conta que a OCDE não tem poder legislativo, são as jurisdições que estão a colaborar com a criação do plano de ação BEPS, sendo que são designadamente os governos as entidades que têm o poder de implementar as normas acordadas internacionalmente. As normas propostas no âmbito do projeto BEPS estão associadas tanto à cooperação entre as autoridades fiscais, nomeadamente, a obrigatoriedade da divulgação de informação específica, sobre as contas financeiras e os ativos mantidos no exterior, como às que garantam que todos os rendimentos gerados pelas multinacionais estejam sujeitos às taxas de imposto apropriadas.

As jurisdições têm vindo, efetivamente, a reforçar a sua legislação tributária. Um exemplo disso são os regulamentos dos preços de transferência. No entanto, a forma como a introdução tem sido feita varia entre as jurisdições, pois enquanto umas ainda estão numa fase inicial onde apenas exigem o cumprimento do princípio da plena concorrência. Outras já exigem a apresentação de documentação por parte das multinacionais que justifique os preços utilizados nas suas transações, e desta forma justifique a distribuição dos rendimentos pelas filiais. Algumas jurisdições têm introduzido também penalizações para quem não cumprir a legislação em vigor (Lohse e Riedel, 2013). Há evidência empírica que sugere que as normas fiscais que procuram combater o planeamento fiscal agressivo dissuadem as empresas de transferir internacionalmente rendimentos (e.g. Lohse e Riedel, 2013; Marques e Pinho, 2016).

1.4. INSTRUMENTOS UTILIZADOS NA TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS

Segundo Heckemeyer e Overesch (2013), há abundante evidência empírica que confirma a existência de transferência internacional de rendimentos, no entanto, referem que não se dá muito ênfase aos instrumentos utilizados para a realização efetiva da transferência de rendimentos. De acordo com os mesmos autores, a determinação destes é muito importante, uma vez que as regras fiscais não têm a mesma eficiência e não influenciam da mesma forma todos os instrumentos que podem ser utilizados.

Como se referiu anteriormente, os rendimentos obtidos numa entidade sujeita a altas taxas de imposto tendem a ser transferidos para entidades onde os rendimentos são tributados de uma forma mais leve (Heckemeyer e Overesch, 2013). Para isso, são utilizados instrumentos de duas naturezas diferentes: por um lado, os que dizem respeito à utilização das estruturas financeiras fiscalmente eficientes, como por exemplo os financiamentos da dívida; e, por outro lado, os que correspondem a estratégias não financeiras, como os preços de transferência e o licenciamento (Heckemeyer e Overesch, 2013; Fuest et al., 2013).

De acordo com Schreiber e Overesch (2010), as multinacionais exploram as diferenças existentes nos diversos sistemas fiscais através da transferência de rendimentos, utilizando para isso diversos instrumentos. Segundo os mesmos autores, existem instrumentos financeiros como o financiamento da dívida e instrumentos não financeiros como as transações intragrupo. Estes instrumentos não são equivalentes, no entanto, independentemente dos instrumentos utilizados, as multinacionais por um lado, enfrentam normas fiscais que limitam as oportunidades de transferência de rendimentos e por outro lado, têm incentivos para o fazer (Schreiber e Overesch, 2010).

1.4.1. Preços de Transferência

Os preços de transferência são os preços acordados nas transações de bens e serviços entre entidades com relações especiais. Estes preços são um meio usado pelas empresas para a transferência de rendimentos a nível internacional (Overesch, 2006). O preço dos produtos transacionados entre entidades relacionadas gera um conjunto de possibilidades para as multinacionais transferirem rendimentos entre jurisdições com regimes fiscais diferentes (Cristea e Nguyen, 2016).

A manipulação dos preços de transferência são uma das técnicas utilizadas para a transferência de rendimentos de forma a alcançar a poupança fiscal. Muitas entidades multinacionais adotam uma posição pró ativa na sua política de preços de transferência (Solilova e Nerudova, 2013). As possibilidades de manipulação dos preços de transferência variam consoante a estratégia do negócio e o tipo de transações que se pretendem efetuar. Por exemplo, quando se trata de algo característico e específico da

entidade, não existe um mercado específico, daí não existirem preços de mercado, o que aumenta, as possibilidades de manipulação dos preços (Heckemeyer e Overesch, 2013).

De acordo com Pereira (2013), os preços de transferência são estabelecidos tendo em conta razões fiscais, pois os impostos são um dos determinantes para o estabelecimento de preços de transferência favoráveis às entidades multinacionais.

Segundo Simone et al. (2017), os preços de transferência são caracterizados pela sua elasticidade própria, derivado do facto de os preços de mercado em transações entre entidades do mesmo grupo serem de difícil observação, por isso é que, o seu ajuste é um aliado à poupança fiscal, pois uma multinacional pode reduzir a carga tributária com a transferência de rendimentos entre as suas entidades. Ainda de acordo com os mesmos autores, as entidades normalmente criam uma tabela de preços com base nos preços praticados por entidades comparáveis, e assim, podem escolher, dentro da tabela criada, o preço que mais as beneficia fiscalmente, visto que geralmente as diferentes jurisdições aceitam este método de determinação dos preços a praticar.

Na prática, as multinacionais têm um conjunto de preços que utilizam nas suas transações, sendo uns para minimizar a carga fiscal e outros para outras finalidades como para analisar o desempenho de uma filial (Clausing, 2006). Desta forma, por exemplo, uma transação que consista numa compra entre duas entidades do mesmo grupo, na qual uma seja não lucrativa, ou seja, para a qual se prevê o apuramento de prejuízos fiscais, e outra lucrativa, ou seja, para a qual se prevê o reporte de lucro, nestas circunstâncias o preço que será escolhido tenderá a ser o mais baixo da tabela, de forma a minimizar o prejuízo e a reportar lucros menores, respetivamente (Simone et al., 2017).

A formalização de estratégias de preços de transferência eficientes podem ser dispendiosas, o que normalmente acaba por acontecer é que sejam definidas para um período de tempo (Simone et al., 2017). Os custos inerentes à utilização de estratégias de preços de transferência derivam do facto de ser necessário alterações na contabilidade, assim como no modelo de comércio e investimento, de modo a justificar os preços praticados perante as autoridades fiscais (Huizinga e Laeven, 2008). Klassen e Laplante (2012), obtiveram evidência que indica que os custos associados à transferência de rendimentos influenciam a sua magnitude, sendo que, quanto menores forem esses custos,

maior é o nível de transferência de rendimentos, visto que as entidades ficam com uma maior flexibilidade. Assim, por vezes a poupança fiscal que advém das diferenças fiscais é atenuada pelos custos associados à realização da transferência de rendimentos (Marques e Pinho, 2016).

De acordo com Overesch (2006), as especificidades de cada entidade que compõe uma multinacional, constitui um conjunto de oportunidades para se estabelecerem preços que beneficiem as entidades a nível fiscal. De tal situação, podem advir consequências para os países envolvidos nas transações, no que respeita às receitas fiscais arrecadadas (Overesch, 2006).

Os preços de transferência devem estar em conformidade com o princípio da plena concorrência, ou seja, os preços utilizados nas transações intragrupo devem ser comparáveis com os praticados nas transações entre entidades independentes (Schreiber e Overesch, 2010). O princípio da plena concorrência foi criado para dissuadir a manipulação dos preços de transferência e estabelece que as entidades devem determinar os preços de transferência para qualquer transação intragrupo pelo justo valor, pelo valor de mercado ou por um valor que não seja influenciado pela relação especial existente entre as entidades (Solilova e Nerudova, 2013). Devem também ser o reflexo dos riscos assumidos, das funções desempenhadas e dos ativos utilizados. Contudo, as entidades ao estabelecerem os preços de transferência, tendem a ser influenciadas pelas relações internas e procuram por isso maximizar os rendimentos globais e minimizar os gastos fiscais (Solilova e Nerudova, 2013; Lohse e Riedel, 2013).

De acordo com Cristea e Nguyen (2016), as diferentes jurisdições têm introduzido nos seus sistemas fiscais o princípio da plena concorrência, e as respetivas penalizações para as empresas, incluindo as multinacionais, que não o cumpram. Segundo os mesmos autores, o objetivo é tentar dissuadir a manipulação dos preços de transferência e, assim, proteger as receitas fiscais que podem vir a arrecadar. Contudo, a legislação existente, que regulamenta o estabelecimento de preços de transferência e procura dissuadir a sua manipulação, deixa espaço suficiente para as entidades utilizarem estrategicamente os preços e para ocultarem as manipulações efetuadas (Cristea e Nguyen, 2016).

Em Portugal, o princípio da plena concorrência está consagrado no n.º 1 do artigo 63º do CIRC que estipula que *“nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.”*.

Existem vários métodos para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados conforme aplicação do princípio da plena concorrência. As entidades devem optar pelo método que se revelar como o mais adequado conforme cada caso específico. O n.º 2 do artigo 63º do CIRC, enuncia que *“O sujeito passivo deve adotar, (...), o método ou métodos suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações ...”*.

O princípio da plena concorrência para as operações vinculadas deve ser determinado de acordo com um dos métodos discriminados na regulamentação de preços de transferência, nomeadamente, no n.º 3 do artigo 63º do CIRC, que refere os métodos que devem ser utilizados, entre eles, o método do preço comparável de mercado, o método do preço de revenda minorado, o do custo majorado, o método do fracionamento do lucro, ou o método da margem líquida da operação. O n.º 4 do artigo 63º do CIRC considera que existem relações especiais entre duas entidades nas situações em que, *“uma tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”*.

De acordo com o artigo n.º 3 da Portaria nº 1446-C/2001, sempre que os termos acordados para uma transação entre entidades com relações especiais sejam diferentes daqueles que seriam determinados entre partes independentes, terá que se fazer *“na declaração periódica de rendimentos a que se refere o artigo 112.º do Código do IRC, uma correcção positiva correspondente aos efeitos fiscais imputáveis àquele desvio, por forma que o lucro tributável determinado não seja diferente do que se apuraria na ausência de relações especiais”*.

A colaboração entre os contribuintes e a autoridade tributária é muito importante, para que as regras dos preços de transferência sejam aplicadas de uma forma eficiente e universal. Para isso, segundo a Portaria nº 1446-C/2001, *“é dado particular relevo às obrigações relativas à informação e documentação que o sujeito passivo deve obter, produzir e manter para justificar a política adoptada em matéria de preços de transferência. Todavia, a lista elaborada sobre informação e documentação relevante não é exaustiva, sendo legítima a expectativa, por parte da administração tributária, que o contribuinte possua, e possa fornecer para análise, os elementos que, perante os factos e circunstâncias concretas que caracterizam a sua actividade e num quadro de boas práticas comerciais e financeiras, deveria razoavelmente deter para determinar e comprovar a conduta adoptada na fixação dos preços de transferência, sem que, no entanto, seja obrigado a incorrer em custos de observância desproporcionados”*.

Em Portugal, além da legislação relativa aos preços de transferência, foi introduzida recentemente, no Orçamento de Estado para 2016, a obrigatoriedade da entrega da Declaração de Informação Financeira e Fiscal, por parte de qualquer entidade que seja residente para efeitos fiscais em Portugal e pertença a um grupo multinacional. Nesta declaração, deverão constar diversos elementos relacionados com cada entidade em cada jurisdição, pertencentes ao grupo, como por exemplo, os rendimentos auferidos desagregados por entidades relacionadas e entidades independentes ou o montante do imposto pago ou o resultado antes de impostos. Esta obrigatoriedade surgiu do relatório da Ação 13 do projeto BEPS, que fornece um modelo para que as multinacionais reportem informações em cada jurisdição onde está presente, sendo este o relatório *Country-by-Country Report*.

A Portaria nº1446-C/2001, ressalva ainda *“que as regras sobre preços de transferência não permitem atuar com o rigor e a precisão próprios de uma ciência exacta, porquanto a fiabilidade dos resultados obtidos com a aplicação das metodologias preconizadas para a determinação dos termos e condições que seriam normalmente aceites ou praticados numa operação comparável entre partes independentes depende, em grande medida, de análises complexas e elaboradas, em que entra um grande número de variáveis, da disponibilidade e facilidade de recolha de dados comparáveis externos*

e do maior ou menor apelo a critérios de índole subjectiva e aos pressupostos básicos assumidos”.

Apesar do princípio da plena concorrência estar amplamente implementado, Clausing (2003) no seu estudo sobre o impacto da manipulação dos preços de transferência no comércio internacional, aponta evidências que sugerem que as multinacionais não o cumprem integralmente. Os resultados obtidos indicam que nas transações entre as entidades pertencentes a uma multinacional, uma filial sediada num país com uma taxa de imposto mais baixa, estará sujeita a preços de importação mais elevados e preços de exportação mais baixos. Neste sentido, uma diminuição de 1% da taxa de imposto vigente no país onde está sediada a filial recetora dos rendimentos, está associada a um aumento dos preços de importação dessa mesma filial em cerca de 2%, e consequentemente a uma redução de 1,8% dos preços de exportação, em comparação com o comércio internacional dos mesmos bens entre entidades não relacionadas.

Embora haja evidência de que as empresas, designadamente as multinacionais, manipulam os preços de transferência para transferirem internacionalmente lucros para jurisdições com taxas de imposto mais baixas (e.g. Clausing 2003; Overesch, 2006), as regras fiscais de preços de transferência parecem ser eficazes na dissuasão da manipulação dos mesmos.

Por exemplo, Marques e Pinho (2016) encontraram evidência que sugere que, a legislação que regula os preços de transferência consegue efetivamente desincentivar as multinacionais a transferir rendimentos através da manipulação dos preços de transferência. Os resultados mostram que os rendimentos reportados por uma filial, que enfrenta regras relativas aos preços de transferência mais rígidas/restritivas, são menores em cerca de 34%, em relação a outra filial que não esteja sujeita a tais regras. Lohse e Riedel (2013), também apresentam evidência que vai no mesmo sentido. Isto é, a regulamentação dos preços de transferência e das penalizações parecem ser essenciais para a redução da transferência de rendimentos. Estas autoras apresentam resultados que indicam uma redução de cerca de 50% dos rendimentos transferidos com a introdução de legislações mais rígidas.

1.4.2. Ativos intangíveis

Nos termos da NCRF 6 – Ativos Intangíveis do SNC, “*um ativo intangível é definido como um ativo não monetário identificável sem substância física*” (parágrafo 8 da NCRF 6). “*As entidades gastam com frequência recursos, ou incorrem em passivos, pela aquisição, desenvolvimento, manutenção ou melhoria de recursos intangíveis tais como conhecimentos científicos ou técnicos, conceção e implementação de novos processos ou sistemas, licenças, propriedade intelectual, conhecimento de mercado e marcas e objetivos comerciais (incluindo nomes comerciais e títulos de publicações)...*” (parágrafo 9 da NCRF 6).

Os ativos intangíveis são um dos meios utilizados para a transferência de rendimentos, nomeadamente os ativos intangíveis ligados à I&D representando uma parte importante de rendimento transferido entre entidades, de países com taxas de imposto altas para países com taxas de imposto mais baixas (Grubert, 2003).

As patentes, marcas registadas, listas de clientes, direitos de autor são exemplos de ativos intangíveis, cada vez mais importantes para as multinacionais, na medida em que são hoje considerados determinantes para a criação do valor das entidades e decisivos para a sua competitividade e crescimento (Karkinsky e Riedel, 2012). Os intangíveis desempenham, cada vez mais, um papel fulcral nas estratégias de transferência de rendimentos, visto serem bastante específicos da entidade a que pertencem (e.g. Dischinger e Riedel, 2011). Desta forma, o seu valor e o valor da sua utilização não é facilmente comparável, ou seja, é difícil a determinação do seu preço de mercado, logo, cria oportunidades para a transferência de rendimentos para as entidades sujeitas a taxas de imposto mais baixas, a custos relativamente baixos, através da utilização do aumento do seu preço específico (Dischinger e Riedel, 2011; Beer e Loeprick, 2013; Rassier, 2017).

Os intangíveis têm a característica de facilmente se desagregarem da entidade onde foram gerados, o que concede às multinacionais uma maior capacidade para a sua deslocalização (Fuest et al., 2013). A característica dos ativos intangíveis referida, associada ao facto de serem bastante específicos da entidade a que pertencem, facilita a transferência de rendimentos, por exemplo por via da manipulação dos preços de

transferência dos ativos (Dischinger e Riedel, 2011; Fuest et al., 2013) ou dos preços acordados para a sua utilização.

De acordo com Mutti e Grubert (2009), os ativos intangíveis podem gerar possibilidades de transferência de rendimentos, tanto através da transferência do intangível para um país com taxas de imposto mais baixas, como através do estabelecimento de acordos de utilização dos mesmos. Por exemplo, uma entidade sediada numa jurisdição com taxas de imposto elevadas, pode estabelecer um acordo para a utilização de um ativo intangível pertencente a outra entidade do grupo, estando esta sujeita a taxas de impostos mais baixas. A determinação dos royalties entre as entidades parece ser influenciado pelos impostos, no sentido em que os royalties acordados poderão ser superiores ao de plena concorrência, fazendo com que os rendimentos tributáveis na jurisdição com taxas de imposto mais elevadas diminuam (Mutti e Grubert, 2009).

Dischinger e Riedel (2011), num trabalho de investigação com multinacionais europeias, obtiveram resultados que indicam que quanto mais baixa é a taxa de imposto a que uma das filiais está sujeita, em relação a todas as outras entidades do grupo, maior a quantidade de ativos intangíveis esta deterá. Os resultados obtidos indicam que uma diminuição de 1 ponto percentual da diferença entre as taxas de imposto a que estão sujeitas todas as filiais, faz com que, o valor de ativos intangíveis detidos pela filial sujeita à taxa de imposto mais baixa, aumente em 2,2%. Segundo os mesmos autores, a propensão para transferir os ativos intangíveis para países com taxas de imposto mais baixas, acontece porque, por um lado, permite a poupança da carga fiscal do grupo, pois os intangíveis passam a ser tributados mais levemente e, por outro lado, geram oportunidades para a ocorrência de transferência de rendimentos dentro do grupo.

Huizinga e Laeven (2008) analisaram a transferência de rendimentos em que as entidades sediadas em países com taxas de imposto mais altas, tornam-se capazes de aumentar as deduções fiscais provenientes do investimento em I&D, reduzindo o imposto a pagar e, posteriormente, aumentando os ganhos resultantes das reduções nas taxas de imposto.

Segundo Dischinger e Riedel (2011), as estratégias de transferência de rendimentos através dos ativos intangíveis trazem consequências, tanto para a

concorrência internacional entre entidades, como para as jurisdições onde as entidades estão sediadas. Por exemplo, por vezes ao transferirem intangíveis as empresas também deslocam parte do departamento de I&D e, com este, vão trabalhadores qualificados, existindo assim também transferência de capital humano, o que leva a um aumento da produtividade das entidades, provocando impactos nas receitas das jurisdições em causa (Dischinger e Riedel, 2011).

Em Portugal o tratamento fiscal dos ativos intangíveis está enunciado no n.º 1 do artigo 45º do CIRC que refere *“É aceite como gasto fiscal, em partes iguais, durante os primeiros 20 períodos de tributação após o reconhecimento inicial, o custo de aquisição dos seguintes ativos intangíveis quando reconhecidos autonomamente, nos termos da normalização contabilística, nas contas individuais do sujeito passivo: a) elementos da propriedade industrial tais como marcas, alvarás, processos de produção, modelos ou outros direitos assimilados, adquiridos a título oneroso e que não tenham vigência temporal limitada; b) o goodwill adquirido numa concentração de atividades empresariais.”*.

As despesas com I&D também podem ser deduzidas como refere o n.º 1 do artigo 32º do CIRC *“As despesas com projetos de desenvolvimento podem ser consideradas como gasto fiscal no período de tributação em que sejam suportadas, ainda que os elementos deles resultantes venham a ser reconhecidos como ativos intangíveis nas demonstrações financeiras dos sujeitos passivos”*. De acordo com o n.º 2 do mesmo artigo *“consideram-se despesas com projetos de desenvolvimento as realizadas pelo sujeito passivo através da exploração de resultados de trabalhos da investigação ou de outros conhecimentos científicos ou técnicos com vista à descoberta ou à melhoria substancial de matérias-primas, produtos, serviços ou processos de produção.”*.

1.4.3. Estruturas de financiamento

O financiamento assim como as estruturas de capital são utilizadas como instrumento na estratégia de transferência de rendimentos entre as entidades de uma multinacional (Dharmapala e Riedel, 2013). Este instrumento permite a transferência de rendimentos entre entidades, nomeadamente entre as sujeitas a altas taxas de imposto e as sujeitas a baixas taxas, por isso é que nos últimos anos a política da dívida das

multinacionais tem sido olhada com especial atenção por parte dos investigadores (Feld et al., 2013). A subcapitalização, que leva a que os rendimentos com juros se localizem em filiais situadas em países com taxas de imposto mais baixas, é uma das estratégias utilizadas para alocar despesas dedutíveis em filiais sediadas em países com taxas de imposto mais elevadas.

Segundo Buettner e Wamser (2013), os empréstimos internos permitem a redistribuição da dívida dentro da multinacional, podendo ocorrer empréstimos de entidades sujeitas a baixas taxas de impostos a entidades sediadas em países com taxas de imposto elevadas. Desta forma, exploram-se os diferenciais das taxas de imposto, cujos efeitos é a obtenção de uma redução da carga fiscal da multinacional. Segundo os mesmos autores, esta prática permite que a entidade sujeita a altas taxas de imposto reduza os seus lucros através da dedução dos juros pagos, que serão tributados como ganhos no país da entidade que emprestou, ou seja, no país com taxas de imposto mais baixas. Um dos benefícios da utilização da dívida interna é que os dispêndios de juros associados podem ser deduzidos ao lucro tributável da entidade (Buettner e Wamser, 2013; Feld et al., 2013).

As multinacionais têm a oportunidade de transferir os rendimentos para filiais sujeitas a taxas de imposto mais baixas, e de seguida estas podem financiar outras filiais que estejam sujeitas a taxas de imposto mais altas, desta forma alteram a estrutura da dívida, assim como a distribuição dos rendimentos dentro da multinacional (Lohse e Riedel, 2013; Moen et al., 2011).

A poupança fiscal, que resulta da utilização da dívida como forma de transferir rendimentos, não é originada apenas com base nos diferenciais das taxas de imposto, mas sim na conjugação de várias especificidades, tanto do sistema fiscal vigente como da própria entidade, um exemplo disso é a possibilidade de crédito de imposto ou a dedução dos prejuízos (Feld et al., 2013; Arena e Roper, 2010).

Segundo Feld et al. (2013), a utilização da dívida para transferir rendimentos é influenciada pelo sistema fiscal vigente em cada país onde a multinacional está presente (sistema de isenção e sistema do crédito de imposto).

Segundo Dharmapala e Riedel (2013) e Buettner e Wamser (2013), há uma maior utilização da dívida interna para transferir rendimentos quando as filiais estão sediadas em países com taxas de imposto mais baixas em relação à empresa-mãe, sobretudo se existirem custos de remuneração associados, constituindo este um dos incentivos para a utilização da dívida.

A utilização da dívida interna como meio de transferir rendimentos entre entidades tem custos e restrições que, por vezes, impossibilitam a sua ocorrência (Buettner e Wamser, 2013). Por um lado, a utilização da dívida como meio de transferir rendimentos, pode trazer custos de ajuste para as entidades, por exemplo encargos relacionados com o reajustamento da estrutura de capital da multinacional (Buettner e Wamser, 2013). Por outro lado, cada jurisdição tem as suas regras no que respeita à política de dedução de juros, e pode acontecer que o cumprimento dessas regras faça com que não compense o uso da dívida para a transferência de rendimentos (Mills e Newberry, 2004). Também, os efeitos do próprio ciclo comercial, as crises financeiras ou as alterações do ambiente institucional pode alterar a estratégia de utilização da dívida (Feld et al., 2013).

Em Portugal, os gastos de financiamento concorrem para a determinação do lucro tributável, podendo estes serem deduzidos dentro dos limites previstos. De acordo com o n.º 1 do artigo 67º do CIRC, podem ser deduzidos ao lucro tributável a maior das duas importâncias, ou € 1 milhão ou 30% do EBITDA. Quando se está perante um grupo, o limite de € 1 milhão mantém-se, independentemente do número de entidades que o constituem, nos termos do n.º 5. No que se refere ao limite de 30% do EBITDA, este passa a ser determinado tendo por base o resultado consolidado. Estas limitações podem ser vistas como medidas anti-abuso, de modo a diminuir o endividamento excessivo das entidades em relação a outras entidades do mesmo grupo, para que os juros correspondentes não sejam utilizados de modo abusivo, tendo em conta as diferenças no tratamento fiscal destes.

Feld et al. (2013) na sua meta-análise concluem que a utilização da dívida interna pelas multinacionais é o instrumento mais flexível para dar resposta aos incentivos fiscais subjacentes ao sistema tributário. Dharmapala e Riedel (2013), concluem que o instrumento preferencial para a transferência de rendimentos é a dívida intragrupo, pois é através desta que se transferem rendimentos de uma forma mais plausível entre

indústrias diferentes. O que não vai de encontro a grande parte da literatura existente, que diz que, são os preços de transferência, o instrumento fulcral na transferência de rendimentos.

Buettner e Wamser (2013), concluem que, em geral, a dívida interna é um instrumento com pouca importância para a transferência de rendimentos. De acordo com os resultados obtidos por Heckemeyer e Overesch (2013), os principais instrumentos utilizados na transferência de rendimentos são os preços de transferência e o licenciamento e não a dívida intragrupo. Segundo Fuest et al. (2013), a evidência empírica ainda não é totalmente esclarecedora, quanto aos instrumentos mais utilizados, embora existam fundamentos relevantes que determinam os preços de transferência e o licenciamento como sendo os predominantes.

Assim, podemos verificar que não há consenso no que se refere aos instrumentos preferenciais para a transferência de rendimentos visto que, se por um lado, Dharmapala e Riedel (2013) e Feld et al. (2013) concluem que a dívida é um instrumento preferencial, por outro lado, Buettner e Wamser (2013), Heckemeyer e Overesch (2013) e Fuest et al. (2013) encontram evidência que aponta para a pouca importância da dívida como forma de transferir rendimentos internacionalmente.

1.5. PREJUÍZOS FISCAIS

De acordo com Simone et al. (2017), em grupos económicos compostos apenas por entidades lucrativas, a estratégia comum dos preços de transferência é a de transferir rendimentos das entidades sediadas em jurisdições com taxas de imposto mais elevadas para entidades sujeitas a taxas de imposto mais baixas, obtendo assim a poupança fiscal. No entanto, quando no grupo existem entidades não lucrativas, esta estratégia parece alterar-se.

As multinacionais dão especial atenção às filiais não lucrativas, independentemente de estas estarem sujeitas a altas ou baixas taxas de imposto, o que pode levar a que em vez de se dar primazia à transferência de rendimentos de entidades sujeitas a taxas de imposto elevadas para entidades sujeitas a taxas de imposto mais

baixas, se passe a promover a transferência de rendimentos de entidades lucrativas para entidades não lucrativas (Simone et al., 2017). Transferir rendimentos de entidades lucrativas para não lucrativas pode reduzir a carga fiscal do grupo, ou seja, as entidades utilizam os prejuízos obtidos por uma determinada entidade para diminuir os reporte de lucros de outra, reduzindo-se assim o montante global de imposto a pagar pelo grupo (Simone et al., 2017).

Numa filial que obtenha prejuízos, um rendimento adicional não vai ser efetivamente tributado, mesmo que a taxa de imposto à qual a filial esteja sujeita seja elevada (Heckemeyer e Overesch, 2013). Contudo, também existe a possibilidade de dedução dos prejuízos, que em determinadas circunstâncias podem também trazer poupanças fiscais para o grupo (Simone et al., 2017).

Quando num determinado período económico, os gastos reconhecidos fiscalmente excedem os rendimentos obtidos, é originado um resultado fiscal negativo, cujo tratamento fiscal é especificado nas respetivas normas fiscais, nomeadamente, podem ser deduzidos ao lucro tributável obtido em períodos económicos futuros (Endres e Spengel, 2015). A maior parte das jurisdições permitem a dedução dos prejuízos, no entanto, normalmente há jurisdições que limitam essa dedução, por exemplo, alguns países limitam a quantia dedutível de prejuízos num determinado período (por exemplo, Portugal) ou não permitem a dedução de prejuízos em certos tipos de rendimentos, por exemplo em relação a investimentos específicos (Endres e Spengel, 2015).

Segundo Simone et al. (2017), quando se percebe que uma filial provavelmente vai reportar prejuízos, existe um conjunto de opções que podem ser tidas em conta, dependendo do sistema fiscal vigente no país onde esta se encontra sediada. De acordo com os mesmos autores, por um lado, a filial pode simplesmente reportar o prejuízo, e nos anos seguintes, em que a filial obtenha lucro tributável, deduzir os prejuízos fiscais obtidos (*carry forward*). Por outro lado, o sistema fiscal pode permitir a recuperação dos prejuízos através de reembolsos, caso a filial tenha tido lucro tributável anteriormente (*carry back*). No entanto, também existem jurisdições onde o sistema fiscal não permite nem a dedução, nem a recuperação dos prejuízos fiscais, deste modo, o prejuízo reportado não gera nenhum benefício fiscal. Neste caso, a multinacional pode conceber uma estratégia de forma a minimizar os prejuízos reportados pela filial (Simone et al., 2017).

De acordo com Simone et al. (2017), mesmo havendo possibilidade de deduzir em anos futuros os prejuízos fiscais obtidos, existem incentivos para a ocorrência de transferência de rendimentos, de modo a utilizar de forma favorável para o grupo esses mesmos prejuízos. Uma entidade com prejuízos está sujeita a uma taxa de imposto marginal igual a zero, daí que transferir rendimentos de uma entidade lucrativa para uma entidade não lucrativa resulta em poupanças fiscais por vezes elevadas, fazendo com que reportem lucros e prejuízos menores, respetivamente (Simone et al., 2017).

Na linha de pensamento de Erickson et al. (2013), numa entidade os prejuízos fiscais podem ser retidos para reduzir o lucro tributável quando esta voltar a ser lucrativa, no entanto, existe uma limitação temporal para esta dedução de prejuízos ocorrer, ou seja, existem normas que estabelecem um número de exercícios em relação aos quais se pode deduzir os prejuízos obtidos num determinado período. O que significa que, se a entidade não voltar a ter lucros fiscais num determinado período de tempo, esta possibilidade de dedução prescreve. Assim, quando a entidade percebe que esta situação está em risco de acontecer, acabando por ver esgotadas todas as suas possibilidades de dedução dos prejuízos, a transferência de rendimentos motivada por impostos passa a ser uma solução, que detém um papel importante nos resultados a reportar pela entidade (Erickson et al., 2013).

De acordo com Pereira (2013), em Portugal a dedução dos prejuízos fiscais tem quatro características importantes, sendo uma delas, o facto de a dedução no tempo poder ser unicamente para a frente e limitado a um certo período. Também os prejuízos a deduzir, assim como os lucros aos quais as deduções são efetuadas, têm uma natureza global, há independência entre a dedução contabilística e a fiscal. E por último, há exigência de se saber a identidade da entidade que obteve os prejuízos e a que efetua a dedução, tanto em termos jurídicos como em termos da atividade exercida.

Por regra, é com base no resultado contabilístico que são efetuadas as correções previstas nas normas fiscais, obtendo-se o resultado fiscal, que pode ser lucro tributável ou prejuízo fiscal. A partir deste resultado, no caso de ser positivo pode-se, ao abrigo do artigo 52º do CIRC, deduzir os prejuízos fiscais obtidos num determinado período de tributação anterior. No entanto, regra geral os prejuízos obtidos num determinado período podem apenas ser deduzidos ao lucro tributável nos cinco períodos de tributação

subsequentes. Ou seja, não é permitida a dedução de prejuízos decorridos cinco períodos após o período em que os prejuízos foram obtidos e também não é permitida a utilização dos prejuízos de uma forma retroativa. Além disso, a dedução de prejuízos não pode exceder os 70% do lucro tributável apurado no ano em que se pretende deduzir os prejuízos, no entanto tem-se os restantes períodos para deduzir o que faltar.

A obtenção de prejuízos por parte de uma entidade espera-se que seja uma situação transitória, pois o objetivo será voltar a uma situação de lucro. Desta forma, para uma multinacional usufruir da oportunidade de utilizar os prejuízos para poupar fiscalmente será necessária a implementação de um planeamento fiscal, que por vezes pode ficar dispendioso (Simone et al., 2017). Daí que seja necessário fazer-se um balanço entre a poupança fiscal obtida e os custos incorridos (Simone et al., 2017).

Segundo Overesch (2009), quando num grupo existe uma entidade com resultado atual negativo ou com prejuízos fiscais de anos anteriores, o incentivo para a transferência de rendimentos altera-se, pois o objetivo passa a ser compensar os lucros atuais com prejuízos remanescentes. O mesmo autor num estudo sobre a transferência de rendimentos entre filiais alemãs e empresas-mãe sediadas na União Europeia, obteve resultados que indicam que o diferencial entre as taxas de imposto tem uma menor influência quando se transfere rendimentos para entidades com prejuízos fiscais, do que quando a transferência de rendimentos ocorre entre entidades lucrativas, o que sugere que os prejuízos fiscais são um atenuador da influência que o diferencial entre as taxas de imposto exerce sobre a transferência de rendimentos. O referido autor obteve evidência que indica que, na presença de uma entidade com prejuízos fiscais, o incentivo que leva à manipulação dos preços de transferência, nomeadamente o diferencial entre as taxas de imposto, de modo a transferir rendimentos altera-se.

Simone et al. (2017) obtiveram também evidência empírica que demonstra que o diferencial entre as taxas de imposto como incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos altera-se na presença de uma entidade com prejuízos fiscais. Ou seja, os prejuízos fiscais reportados por uma determinada entidade vai atenuar/alterar o incentivo que a diferença entre as taxas de imposto dá para a ocorrência de transferência de rendimentos entre as entidades.

CAPÍTULO II – TRANSFERÊNCIA DE RENDIMENTOS ENTRE EMPRESAS MULTINACIONAIS PORTUGUESAS E EMPRESAS FILIAIS LOCALIZADAS NA UNIÃO EUROPEIA

2.1. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

O trabalho de investigação deve ser iniciado com a constituição de algum tipo de problema ou questão, neste sentido, esta secção é dedicada ao desenvolvimento das hipóteses a estudar. Pretende-se que as hipóteses de investigação desenvolvidas expressem o melhor possível aquilo que se quer confirmar e compreender, constituindo desta forma as premissas fundamentais sobre as quais se apoiam os resultados obtidos.

2.1.1. Desenvolvimento de hipóteses

A transferência de rendimentos de entidades sujeitas a taxas de imposto elevadas para entidades sujeitas a taxas mais baixas é tida como uma forma de obter poupança fiscal pelas empresas multinacionais (Simone et al., 2017). O incentivo para a sua ocorrência, frequentemente apontado na literatura, são as diferenças fiscais existentes entre as jurisdições onde as entidades multinacionais operam (Huizinga e Laeven, 2008; Overesch, 2009; Heckmeyer e Overesch, 2013). À semelhança do que fizeram, entre outros, Huizinga e Laeven (2008) e Heckmeyer e Overesch (2013), neste estudo pretende-se investigar se a diferença entre as taxas de imposto a que estão sujeitas as diferentes entidades do grupo, nomeadamente a empresa-mãe e as suas filiais, têm impacto nos rendimentos reportados por estas últimas. Espera-se obter evidência que comprove o que os referidos autores demonstraram, isto é, que as diferenças entre as taxas de imposto vigentes nas jurisdições onde operam as entidades do grupo têm impacto nos rendimentos reportados. Assim, a nossa hipótese geral é a seguinte:

Hipótese 1: O aumento da diferença das taxas de imposto entre as filiais e a empresa-mãe está associado negativamente ao relato de rendimentos por parte das filiais.

Em seguida, descrevemos duas hipóteses específicas a testar no presente estudo, que foram obtidas através da hipótese geral (1). Pretende-se aferir se o diferencial entre

as taxas de imposto a que a filial e a empresa-mãe estão sujeitas influencia para onde os rendimentos são transferidos. Ou seja, de acordo com a literatura é expectável que os rendimentos sejam transferidos para as entidades sujeitas a taxas de imposto mais baixas, independentemente de estas serem filiais ou empresas-mãe. Neste sentido, se a taxa de imposto a que a filial está sujeita for inferior àquela a que a empresa-mãe está sujeita, espera-se que os rendimentos sejam transferidos para a filial, e caso a filial esteja sujeita a uma taxa superior à taxa a que a empresa-mãe está sujeita, espera-se que seja esta última a potencial recetora dos rendimentos.

A transferência de rendimentos instiga a uma redistribuição significativa das receitas fiscais arrecadadas nas diferentes jurisdições, levando a que jurisdições com taxas de imposto mais altas arrecadem menos receitas (Huizinga e Laeven, 2008). Os mesmos autores sustentam que Portugal, assim como a Alemanha e a Itália, estão entre os países que mais perdem receitas fiscais, por via da ocorrência de transferência de rendimentos entre entidades, em parte justificado pelas elevadas taxas de imposto a que as entidades sediadas nestes países estavam sujeitas à data da realização do referido estudo. Assim, analisa-se se quando a diferença entre as taxas de imposto das filiais e da empresa-mãe é negativa (que ocorre quando a taxa de imposto vigente no país onde a filial está sediada é menor do que a taxa de imposto vigente no país onde a empresa-mãe está localizada), leva a que as filiais relatem mais rendimentos, ou seja, se nesta circunstância, a transferência de rendimentos ocorre da empresa-mãe para a filial. Com esse propósito formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1a): A diferença negativa das taxas de imposto entre as filiais e a empresa-mãe está associada ao relato de maiores rendimentos por parte das filiais.

É comumente aceite que as entidades sediadas em países com taxas de imposto mais baixas são mais atrativas para receberem rendimentos provenientes da transferência de rendimentos entre entidades (Clausing, 2006). No presente estudo as empresas-mãe estão sediadas em Portugal e as filiais estão localizadas noutros países da União Europeia, pelo que, quando a filial está sujeita a uma taxa de imposto superior à taxa de imposto portuguesa, espera-se que o sentido da transferência de rendimentos flua das filiais para as empresas-mãe portuguesas e consequentemente, a filial reportará menores rendimentos. Esta expectativa é traduzida pela seguinte hipótese:

Hipótese 1b): A diferença positiva das taxas de imposto entre as filiais e a empresa-mãe está associada ao relato de menores rendimentos por parte das filiais.

Numa multinacional, uma entidade que tenha prejuízos fiscais reportados constitui um incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos, de modo a compensar lucros atuais com prejuízos remanescentes (v.g. Overesch, 2006; Overesch, 2009; Simone et al., 2017). Simone et al. (2017) obtiveram evidência de que as filiais com prejuízos fiscais reportados afetam o padrão comum da transferência de rendimentos. Neste sentido, no presente estudo analisar-se-á se o facto de numa multinacional existir uma entidade que tenha reportado prejuízos fiscais no ano anterior irá exercer um efeito atenuador na influência que a diferença entre as taxas de imposto tem na ocorrência de transferência de rendimentos e, consequentemente, no EBIT relatado pela filial no ano seguinte.

Espera-se que à semelhança de estudos como o de Simone et al. (2017), obter evidência que comprove que, num grupo na presença de uma filial com prejuízos fiscais reportados, as filiais lucrativas sejam menos sensíveis ao incentivo mais comum da transferência de rendimentos, o diferencial entre as taxas de imposto. Assim, a hipótese a testar será a seguinte:

Hipótese 2: O reporte de prejuízos fiscais por parte da filial no ano anterior, está associado a um menor impacto do diferencial das taxas de imposto no relato de EBIT da filial no ano seguinte.

2.2. SELEÇÃO DA AMOSTRA E METODOLOGIA

A metodologia consiste numa importante ferramenta de trabalho, da qual depende em grande parte o sucesso da investigação a realizar. Neste sentido, na presente secção determinamos qual o tipo de estudo a desenvolver, definimos a amostra e apresentamos uma análise descritiva dos dados presentes no estudo. Por fim é apresentado e desenvolvido o modelo utilizado, para testar as hipóteses anteriormente expostas.

2.2.1. Tipo de estudo

Segundo Marconi e Lakatos (2003), o conhecimento científico é verdadeiro porque se desenvolve através de factos; constitui um conhecimento contingente, pois as suas proposições têm a sua veracidade ou falsidade conhecida; desenvolve-se através da experiência e não apenas pela razão; é sistemático porque se trata de um saber distribuído racionalmente. A verificabilidade é uma das suas características, sendo que as proposições que não podem ser comprovadas não pertencem ao âmbito da ciência. É um conhecimento que não é definitivo, ou seja, novas proposições e o desenvolvimento de outras técnicas podem reformular teorias existentes (Marconi e Lakatos, 2003).

Segundo Tuli (2011), existem várias formas reconhecidas de orientar uma investigação, no entanto o que é mais comumente defendido é que a preferência referente a cada metodologia de investigação depende de questões relacionadas com a natureza da realidade que se pretende estudar, assim como, com a natureza do conhecimento que se pretende obter.

De acordo com Yilmaz (2013), a investigação quantitativa pode ser definida como um tipo de investigação que, através de testes matemáticos efetuados sobre determinadas variáveis, se tem como objetivo determinar se uma teoria explica ou não um determinado acontecimento. Segundo o mesmo autor, este tipo de investigação prevê a utilização de uma amostra representativa daquilo que se pretende estudar, que é aleatoriamente selecionada para que se possam generalizar os resultados obtidos, sendo a principal vantagem a possibilidade de comparar e agregar estatisticamente um grande número de dados de forma mais fácil.

Na investigação quantitativa encontra-se o paradigma positivista, que prevê o estudo de uma realidade objetiva e única através de medições e testes (Tuli, 2011). Segundo Grant e Giddings (2002), no seguimento do paradigma positivista tem-se como objetivo, desenvolver e testar estatisticamente hipóteses, onde se observa uma proposição de causa (variável independente) e uma de efeito (variável dependente) sobre um determinado acontecimento. Neste sentido, para alcançar os objetivos propostos, o presente estudo adota uma metodologia de investigação quantitativa, na qual se utilizam dados históricos.

2.2.2. Seleção da amostra e dados

Os dados utilizados e tratados no presente estudo são anuais e referem-se a cinco anos consecutivos, mais especificamente os dados contabilísticos recolhidos referem-se ao período temporal de 2012 a 2016, pelo que o presente trabalho é um estudo de painel. A análise de dados em painel afigura-se como uma das mais ativas e inovadoras análises na literatura econométrica, uma vez que é um meio rico para o desenvolvimento de várias técnicas de estimação (Greene, 2012).

A fonte a que se recorreu para obter informação sobre as entidades foi a base de dados Amadeus do Bureau van Dijk. A utilização desta base de dados permite, por um lado, identificar o conjunto de empresas objeto de estudo (empresas-mãe portuguesas com pelo menos uma empresa filial localizada num outro país da União Europeia) e, por outro lado, recolher informação contabilística relevante para um conjunto de variáveis que compõe os modelos económicos.

Como já referido, todas as variáveis são calculadas tendo em conta os dados recolhidos na base de dados Amadeus do Bureau van Dijk, à exceção do Produto Interno Bruto (GDP), Produto Interno Bruto per capita (GDP_{PC}) que foram recolhidos na base de dados do Eurostat. Também as taxas de imposto referentes aos diferentes países onde as entidades estão sediadas, utilizadas para determinar os diferenciais entre as taxas de imposto, foram recolhidas de vários guias fiscais corporativos desenvolvidos pela Ernst e Young de 2012 a 2016 (designados *Worldwide Corporate Tax Guide*).

A amostra é constituída por grupos económicos cujas empresas-mãe estão sediadas em Portugal e com pelo menos uma filial sediada noutro país da União Europeia (considerados os 28 Estados - membros). As unidades de observação são, com efeito, as empresas filiais. Limitamos a amostra a grupos constituídos por empresas-mãe sediadas em Portugal e com pelo menos uma filial, sendo que a participação social da mãe deverá ser, no mínimo de, 51%. Foram excluídas da amostra empresas pertencentes ao setor financeiro e de seguros, uma vez que são setores com características específicas e os seus resultados são dificilmente calculados tendo em conta apenas os seus ativos (Simone et al., 2017).

O presente estudo visa testar as nossas hipóteses e expectativas sobre os incentivos para a ocorrência da transferência de rendimentos entre empresas-mãe portuguesas e as suas filiais sediadas na União Europeia.

A tabela seguinte apresenta o modo como foram selecionadas as empresas presentes no estudo. Como se verifica na Tabela 2.1, do processo de seleção resultou uma amostra constituída inicialmente por 2.887 empresas-ano.

Tabela 2.1: Caracterização da amostra.

Descrição	N.º de empresas
Empresas ativas ou em situação desconhecida	20.993.891
Empresas localizadas na União Europeia (28)	16.606.666
Shareholders localizadas em Portugal (Empresa-mãe detendo 51%, localizada em Portugal)	3.179
NACE Rev. 2 (exclusão do setor financeiro e de seguros)	2.887
Empresas com identificação da empresa-mãe	2.876
Empresas com informação contabilística disponível	2.574
Número total de empresas em análise	2.574

Aquando da primeira análise à amostra verificou-se a existência de entidades em que não havia informação sobre quem é, e onde está sediada a empresa-mãe, não sendo um número muito representativo de entidades, estas foram eliminadas. Depois de eliminadas estas observações, a amostra ficou reduzida a 2.876 empresas. Excluindo as empresas filiais que não divulgam informação contabilística relevante para o modelo estatístico a dimensão da amostra é de 2.574 empresas.

O objetivo deste estudo é analisar se ocorre efetivamente transferência de rendimentos entre entidades de um mesmo grupo, para isso recorreremos à utilização de duas variáveis diferentes: as diferenças entre as taxas de imposto (TaxDiff) e a existência de prejuízos fiscais reportados no ano anterior (LCF_t).

2.2.3. Análise descritiva dos dados

Tabela 2.2: Estatísticas descritivas.

Variáveis	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Amostra Completa					
(ln)EBIT	2.574	4,889	2,217	-3,079	13,023
(ln)EBT	2.481	4,707	2,335	-3,739	13,393
(ln)AFT	2.574	4,836	3,021	-3,136	14,972
(ln)Ativos Totais	2.574	7,826	2,056	0,192	15,856
(ln)CE	2.574	5,972	1,972	-2,631	13,078
TaxDiff	2.574	0,045	0,055	-0,150	0,123
(ln)GDP	2.574	14,057	0,659	9,795	17,383
(ln)GDP per capita	2.574	10,021	0,427	8,576	11,311
Subamostra das entidades onde TaxDiff > 0					
(ln)EBIT	2.051	4,819	2,186	-2,947	12,781
(ln)EBT	1.985	6,229	2,004	-0,421	11,165
(ln)AFT	2.051	4,823	2,964	-3,136	14,972
(ln)Ativos Totais	2.051	7,871	1,987	1,964	15,856
(ln)CE	2.051	6,037	1,868	-2,631	12,199
TaxDiff	2.051	0,069	0,027	0,010	0,123
(ln)GDP	2.051	14,086	0,406	11,276	15,298
(ln)GDP per capita	2.051	10,151	0,161	9,554	10,732
Subamostra das entidades onde TaxDiff = 0					
(ln)EBIT	49	6,283	1,911	-0,421	11,197
(ln)EBT	42	5,784	2,999	-3,607	13,017
(ln)AFT	49	6,069	3,230	-0,026	12,859
(ln)Ativos Totais	49	8,879	2,019	4,079	13,383
(ln)CE	49	7,240	1,738	1,204	10,932
TaxDiff	49	0,000	0,000	0,000	0,000
(ln)GDP	49	14,033	1,034	10,861	14,473
(ln)GDP per capita	49	10,459	0,273	10,339	11,311
Subamostra das entidades onde TaxDiff < 0					
(ln)EBIT	474	5,047	2,325	-3,079	13,023
(ln)EBT	451	4,963	2,439	-2,902	12,947
(ln)AFT	474	4,766	3,218	-2,689	14,302
(ln)Ativos Totais	474	7,527	2,294	0,192	14,794
(ln)CE	474	5,556	2,317	-1,898	13,078

TaxDiff	474	-0,053	0,030	-0,150	-0,010
(ln)GDP	474	13,934	1,236	9,795	17,383
(ln)GDP per capita	474	9,412	0,638	8,576	11,297

Nota: A tabela apresenta as estatísticas descritivas para todas as filiais de empresas-mãe portuguesas sediadas na União Europeia (ou seja, para toda a amostra), de seguida encontram-se as estatísticas descritivas consoante o resultado da variável TaxDiff se é superior, igual ou inferior a 0. As variáveis EBIT, EBT, AFT, Ativos Totais, CE, GDP e GDP per capita estão na forma logaritmizada.

A Tabela 2.2 apresenta as estatísticas descritivas da amostra completa e de três subamostras, que foram criadas de acordo com o diferencial das taxas de imposto (TaxDiff) - positivo, zero ou negativo. Assim, divide-se a amostra consoante as filiais estejam sujeitas a uma taxa de imposto superior, igual ou inferior à taxa de imposto vigente no país onde a empresa-mãe está sediada, respetivamente.

Para que as diferentes variáveis em estudo sigam uma distribuição normal nos testes estatísticos a efetuar, estas foram logaritmizadas.

A análise descritiva incide sobre 2.574 observações, sendo esta a dimensão da amostra que entrará nos testes estatísticos a efetuar. No seio destes dados encontramos 2.051 observações, para a qual TaxDiff é superior a 0, 49 observações com TaxDiff igual a 0 e 474 observações para TaxDiff inferior a 0.

Da análise da Tabela 2.2, podemos concluir que na maioria das observações temos uma situação em que Portugal tem uma taxa de imposto vigente mais baixa que a vigente nos países onde as filiais estão sediadas. Temos um número de observações com TaxDiff inferior a 0 muito baixo, o que pode trazer consequências para os resultados estatísticos a obter.

Em termos, estatístico-descritivos, realce para o diferencial médio entre as taxas de impostos (TaxDiff) da amostra completa que é de 4,52%. A taxa nominal média a que as filiais estão sujeitas é de 27,42%, enquanto a taxa média ao qual a empresa-mãe está sujeita é de 22,9%. As taxas de imposto vigentes nos países que compõem a amostra variam entre a taxa mínima de 10%, vigente na Bulgária, e a taxa máxima de 35%, vigente em Malta, seguida da taxa de 33,33%, vigente em França.

2.2.4. Metodologia adotada

Para testar as hipóteses apresentadas, utilizou-se um modelo semelhante aos modelos já desenvolvidos e que já produziram evidência empírica (e.g. Huizinga e Laeven, 2008; Simone et al., 2017). O modelo considera apenas multinacionais cuja empresa-mãe está sediada em Portugal e com pelo menos uma filial localizada noutro país da União Europeia. Como revisto na literatura, de acordo com Simone et al. (2017), a estratégia mais comum é transferir rendimentos de entidades sujeitas a altas taxas de imposto para entidades sujeitas a taxas de imposto mais baixas, assim sendo, e com o propósito de diminuir o encargo fiscal do grupo, as empresas localizadas em países com taxas de imposto mais baixas tenderão a ser recetoras de rendimentos.

A hipótese geral sugere que o diferencial entre a taxa de imposto a que a filial está sujeita (T_s) e a taxa de imposto a que a empresa-mãe está sujeita (T_M) é um incentivo para a transferência de rendimentos. Desta forma, tendo em conta as duas hipóteses a serem testadas (hipóteses 1a) e 1b)), espera-se comprovar que os rendimentos tendem a ser transferidos para as entidades sujeitas a taxas de imposto mais baixas, podendo estas ser as filiais ou até mesmo as empresas-mãe. Neste sentido, para testar as hipóteses 1a) e 1b), o estudo basear-se-á na seguinte equação:

$$(1) \quad \text{EBIT}_{it} = \beta_1 K_{it} + \beta_2 T_{it} + \beta_3 \text{TaxDiff}_{it} + \beta_4 \text{GDP}_t + \beta_5 \text{GDP}_{PCt} + \text{years}$$

Segundo Heckemeyer e Overesch (2013), se numa multinacional não existir transferência de rendimentos entre entidades, os resultados apenas são obtidos em função da atividade económica real da entidade. De acordo com Simone et al. (2017), os rendimentos gerados por uma entidade são o resultado da combinação de vários fatores, entre eles o capital, trabalho, impostos, produtividade, fatores económicos externos.

Assim, em cada ano t , o modelo apresentado acima assume que os rendimentos obtidos por uma filial i , traduzidos pelo Earnings Before Interest and Taxes (EBIT), são gerados designadamente pela combinação dos fatores produtivos trabalho (L) e capital (K). Seguindo a literatura existente, o Earnings Before Taxes (EBT) também é utilizado como variável alternativa para a medição dos resultados da empresa. A variável independente relativa ao fator capital corresponde as ativos fixos tangíveis (AFT) da

empresa filial e o fator trabalho é medido pelos custos com os empregados (CE). Os coeficientes destas variáveis esperam-se positivos e significativos.

A introdução das variáveis K e T também funcionam como variáveis que controlam a dimensão/estrutura da filial. Da análise à amostra verificamos que existem várias filiais de empresas portuguesas no mesmo país. Embora a diferença nas taxas de imposto entre o país onde a filial está sediada e o país da empresa-mãe (Portugal) (ou seja, TaxDiff) seja igual para todas as filiais, estas podem dar diferentes oportunidades de transferência de rendimento como resultado das suas diferentes estruturas de operação e propriedade (Marques e Pinho, 2016).

Como já referido, um dos objetivos deste estudo é analisar se a diferença nas taxas de imposto é um incentivo para a transferência de rendimentos. Este incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos é capturado usando o diferencial das taxas de imposto. Especificamente, a variável TaxDiff é determinada através da diferença entre a taxa de imposto a que a filial está sujeita e a taxa de imposto a que a empresa-mãe está sujeita (esta última que é sempre a taxa de imposto portuguesa). As taxas de imposto utilizadas neste estudo são as taxas gerais mais altas vigentes nas diferentes jurisdições, e aplicáveis às sociedades comerciais, que incidem sobre rendimentos auferidos no território em que a entidade está localizada. As taxas utilizadas não se mantêm constantes ao longo do período temporal estudado, havendo algumas alterações de ano para ano.

É importante referir que no presente estudo ignoraram-se todas as taxas adicionais ou locais, vigentes em cada jurisdição, um exemplo é a derrama municipal que vigora em Portugal. Também não foram tidos em conta os diferentes níveis de taxas de imposto que está previsto em algumas jurisdições, por exemplo, em Portugal e nos Países Baixos está legislada a aplicação de uma taxa menor até um determinado nível de rendimentos.

De acordo com Marques e Pinho (2016), quanto maior for a diferença entre as taxas de imposto, maior é o incentivo para transferir rendimentos. O coeficiente β_3 vai capturar o impacto da diferença das taxas de imposto a que as entidades estão sujeitas no reporte de resultados por parte da empresa filial, logo este coeficiente capta a existência de transferência de rendimentos. Quanto maior a diferença das taxas de imposto entre a filial e a empresa-mãe, maior é o incentivo para a ocorrência de transferência de

rendimentos. Neste sentido, espera-se obter um coeficiente negativo para a variável TaxDiff. Quando a taxa de imposto a que a filial está sujeita é menor do que a taxa a que a empresa-mãe está sujeita, o valor da variável TaxDiff é negativo, e o incentivo é o de transferir rendimentos para a filial para que sejam tributados de uma forma mais leve, logo o EBIT reportado pela filial será maior, assim espera-se que β_3 seja negativo. Da mesma forma que, se a filial estiver sujeita a uma taxa de imposto superior à taxa a que a empresa-mãe está sujeita, TaxDiff é positivo, e o incentivo é transferir os rendimentos para a empresa-mãe, assim o EBIT reportado pela filial diminuirá, logo espera-se igualmente que nesta situação β_3 seja negativo.

O modelo também inclui um conjunto de variáveis que procuram controlar, ao longo do tempo, as características das entidades e dos diferentes países onde estão sediadas. Foram incorporadas variáveis utilizando o GDP, para controlar o tamanho do mercado onde as entidades se inserem, mas também tal como em Overesch (2009), esta variável pode representar as oportunidades existentes no mercado interno, pois a formação bruta de capital pode ser um bom indicador do clima de investimento do país. Para controlar a produtividade, visto este ser um fator que tem influência na origem de rendimentos, foi incorporada a variável GDP_{PC}. Além disso, foi introduzido no modelo uma variável dummy do tempo (years), para controlar os choques temporais comuns a todas as entidades.

Segundo Simone et al. (2017), os prejuízos fiscais reportados por uma filial podem ser um incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos, assim uma entidade que tenha reportado prejuízos passa a ser uma potencial entidade para receber rendimentos em detrimento das entidades que estejam sujeitas a taxas de imposto baixas. Assim, o reporte de prejuízos pode diminuir o impacto da diferenças entre as taxas de imposto na ocorrência de transferência de rendimentos. De acordo com Overesch (2009), os incentivos para transferir rendimentos alteram-se quando os resultados relatados por uma entidade são menores que 0 e quando os prejuízos são transferidos ano após ano, de modo a compensar ganhos atuais com prejuízos remanescentes. Também um rendimento adicional numa filial que tenha obtido prejuízos fiscais em anos anteriores, não vai ser efetivamente tributado, independentemente da taxa de imposto a que esteja sujeita, o que incentiva à transferência de rendimentos (Heckemeyer e Overesch, 2013).

Para testar a hipótese (2), que sugere uma relação entre a existência de prejuízos e a redução do impacto das diferenças entre as taxas de imposto na transferência de rendimentos, introduzimos a variável relativa aos prejuízos fiscais (LCF_t), que é uma variável dummy e que pretende captar em que medida a existência de prejuízos no ano anterior leva a que o diferencial entre as taxas de imposto tenha menor influência no EBIT reportado pela filial, ou seja, menor impacto na ocorrência de transferência de rendimentos entre entidades lucrativas. Esta variável é indicadora da lucratividade da filial do ano anterior.

Tal como em Overesch (2009), pretende-se que esta variável possa refletir a possibilidade de compensar ganhos atuais com prejuízos fiscais remanescentes. Esta variável assumirá o valor 0 se o EBIT correspondente ao ano anterior àquele que se pretende analisar for positivo, e o valor 1 caso contrário. Com a formulação desta variável, perdemos um ano de observação, nomeadamente o ano de 2012, pois não foram recolhidos os dados de 2011 necessários, desta forma para estudar esta hipótese ficamos apenas com 4 anos de observação.

De modo a incluir no modelo as filiais da amostra que têm relatados prejuízos fiscais e estudar se estes diminuem a influência do TaxDiff na estratégia de transferência de rendimentos, hipótese (2), utilizamos como variável dependente o ROA ($EBIT/TA$) adicionado de 1, tal como fez Simone et al. (2017). O modelo para testar esta hipótese é o seguinte:

$$(2) \quad (EBIT/TA) + 1 = \beta_1 K_{it} + \beta_2 T_{it} + \beta_3 TaxDiff_{it} + \beta_4 LCF_{it} + \beta_5 (LCF_{it} \times TaxDiff_{it}) + \beta_6 GDP_t + \beta_7 GDP_{PCt} + years$$

De acordo com Simone et al. (2017), ao utilizar o EBIT como variável dependente, os coeficientes das variáveis que representam os fatores produtivos, nomeadamente, K e T, estarão positivamente relacionados com a lucratividade. No entanto, com a utilização do ROA, esperam-se coeficientes negativos para essas variáveis. A definição das variáveis e os sinais esperados dos respetivos coeficientes para as variáveis K, L, TaxDiff, GDP, GDP_{PC} são semelhantes aos referidos acima. Abaixo segue a definição das variáveis introduzidas neste último modelo (LCF e variável de interação TaxDiff e LCF), bem como a expectativa, à luz da hipótese (2), dos sinais dos coeficientes.

A existência de prejuízos no ano anterior parece constituir um incentivo à transferência de rendimento em direção a esta empresa no(s) ano(s) seguinte(s). Contudo, se isto suceder não se espera transferir rendimentos em direção a esta filial de modo a que ela reporte lucros, a menos que ela se situe num país com relativamente baixa taxa de imposto. Assim, o coeficiente da variável $LCF - LCF_t$ - não se prevê necessariamente positivo.

A hipótese (2) sugere que, na presença de prejuízos fiscais reportados no ano anterior, o efeito da diferença de taxas de imposto no ano seguinte virá atenuado, já que a existência de prejuízos constitui por si só um incentivo à transferência de rendimentos. Assim, espera-se que β_5 , correspondente à interação das variáveis TaxDiff e LCF seja positivo e significativo.

O presente estudo começa por sugerir que a transferência de rendimentos ocorre sempre das entidades com altas taxas de imposto para as entidades com taxas de imposto mais baixas, hipóteses 1a) e 1b), com vista à obtenção de poupança fiscal. Daí prevemos que, se a diferença entre a taxa de imposto a que a filial está sujeita e a que a empresa-mãe está sujeita for negativa, conjectura-se que poderá ocorrer transferência de rendimentos da empresa-mãe para a filial. Segundo a mesma lógica, quando a taxa de imposto a que a filial está sujeita é superior à taxa de imposto a que a empresa-mãe está sujeita, a diferença entre as taxas de imposto é positiva, logo espera-se que se transfiram rendimentos da filial para a empresa-mãe.

No seguimento do nosso estudo, prevemos também que a existência de prejuízos fiscais reportados constitui um atenuador da influência do TaxDiff na transferência de rendimentos, hipótese (2). Assim, sabemos que quando a taxa de imposto da filial é inferior, o resultado do TaxDiff é negativo, e à partida existe um incentivo para transferir rendimentos para a filial, mas com a existência de prejuízos fiscais reportados, espera-se que este incentivo seja reduzido.

Da aplicação de transformações de ln, resulta a seguinte equação:

$$(3) \quad \ln EBIT_{it} = \beta_1 \ln K_{it} + \beta_2 \ln T_{it} + \beta_3 \text{TaxDiff}_{it} + \beta_4 LCF_{it} + \beta_5 (LCF_{it} \times \text{TaxDiff}_{it}) + \beta_6 \ln GDP_t + \beta_7 \ln GDP_{Pct} + \text{years}$$

2.3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta secção tem como objetivo descrever e explicar a problemática em estudo através da descrição e análise dos resultados obtidos pelos testes estatísticos efetuados com a amostra selecionada. Os resultados são apresentados em função das duas principais hipóteses em estudo, analisando primeiro o incentivo sugerido pela diferença das taxas de imposto entre a jurisdição onde está sediada a filial e a jurisdição onde a empresa-mãe está localizada. Seguindo-se a apresentação e interpretação dos resultados obtidos relativos à existência de prejuízos fiscais reportados no ano anterior pela filial, e ao seu possível efeito atenuador na influência que a diferença entre as taxas de imposto exerce sobre a ocorrência de transferência de rendimentos.

2.3.1. Análise de correlação

Tabela 2.3: Matriz de correlações entre as variáveis independentes.

	(ln)AFT	(ln)CE	TaxDiff	LCF _t	(ln)GDP	(ln)GDP _{PC}
(ln)AFT		0,513** (0,000)	0,107** (0,000)	-0,048** (0,003)	-0,151** (0,000)	-0,221** (0,000)
(ln)CE	0,478** (0,000)		0,108** (0,000)	-0,113** (0,000)	0,155** (0,000)	0,179** (0,000)
TaxDiff	0,081** (0,000)	0,165** (0,000)		-0,104** (0,000)	-0,122** (0,000)	0,020* (0,014)
LCF _t	-0,047** (0,004)	-0,134** (0,000)	-0,096** (0,000)		-0,102** (0,000)	-0,061** (0,000)
(ln)GDP	-0,074** (0,000)	0,119** (0,000)	0,019* (0,022)	-0,043** (0,001)		0,508** (0,000)
(ln)GDP _{PC}	-0,143** (0,000)	0,269** (0,000)	0,325** (0,000)	-0,056** (0,000)	0,214** (0,000)	

Nota: Na tabela apresentada, a parte inferior da matriz diz respeito aos coeficientes de correlação de Pearson e a parte superior aos coeficientes de correlação não paramétricos de Spearman. Dentro de parênteses estão os *p-value* associados, que correspondem a testes bi-direcionais. * e ** representam níveis de significância de 5% e 1% (2 extremidades), respetivamente.

Na análise foram utilizadas a variável TaxDiff e uma variável dummy LCF_t, de forma a estudar se a diferença entre as taxas de imposto a que as entidades estão sujeitas

e os prejuízos fiscais relatados no ano anterior pelas filiais podem de facto ser tidos como incentivos/atenuadores à ocorrência de transferência de rendimentos.

Na tabela apresentada encontram-se os coeficientes de Pearson e Spearman entre as diferentes variáveis independentes presentes no estudo, e assim, tem-se quantificada a intensidade e a associação entre as variáveis.

Os coeficientes apresentados na Tabela 2.3, indicam que a maioria das variáveis independentes apresentam correlações entre si inferiores a 0,2 pelo que em termos globais, são fracas. Face às restantes correlações existentes entre as diversas variáveis independentes, nenhum dos valores excede 0,75, logo é provável que não existam problemas de multicolinearidade.

No que respeita à variável dependente presente no estudo, (ln)EBIT, e às variáveis incluídas no modelo com o propósito de testar as hipóteses desenvolvidas, nomeadamente, as variáveis TaxDiff e LCF_t, na Tabela 2.4 encontram-se os coeficientes de Pearson e Spearman.

Tabela 2.4: Matriz de correlações entre a variável dependente e três das variáveis independentes.

	(ln)EBIT	(ln)EBT	TaxDiff	LCF _t
(ln)EBIT		0,961** (0,000)	-0,006 (0,719)	-0,213** (0,000)
(ln)EBT	0,971** (0,000)		-0,029 (0,064)	-0,174** (0,000)
TaxDiff	-0,032* (0,038)	-0,054** (0,001)		-0,104** (0,000)
LCF _t	-0,205** (0,000)	-0,162** (0,000)	-0,096** (0,000)	

Nota: Na tabela apresentada, a parte inferior da matriz diz respeito aos coeficientes de correlação de Pearson e a parte superior aos coeficientes de correlação não paramétricos de Spearman. Dentro de parênteses estão os *p-value* associados, que correspondem a testes bi-direcionais. * e ** representam níveis de significância de 5% e 1% (2 extremidades), respetivamente.

O coeficiente de Pearson obtido, indica que a relação entre $(\ln)EBIT$ e $TaxDiff$ é negativa e com significância de 5%, o que significa que, quando uma variável aumenta a outra diminui. Este primeiro resultado parece ir de encontro às nossas perspectivas, no entanto exibem uma relação fraca.

Os coeficientes de Pearson obtidos, também indicam que a relação entre $(\ln)EBIT$ e LCF_t é moderada e negativa, com significância de 1%. Na análise aos coeficientes de Spearman, apercebemo-nos da obtenção de resultados semelhantes aos obtidos pela correlação de Pearson, apenas denotamos que a relação entre $(\ln)EBIT$ e $TaxDiff$ permanece negativa, mas perde a significância.

2.3.2. Impacto do diferencial das taxas de imposto nos resultados reportados pelas filiais

Na Tabela 2.5 estão expostos os primeiros resultados obtidos para o modelo (1), anteriormente exposto, que procura estudar a associação entre a variável dependente, $(\ln)EBIT$, e as variáveis independentes (explicativas) presentes no estudo, nomeadamente $(\ln)AFT$, $(\ln)CE$, $(\ln)GDP$ e $(\ln)GDP_{PC}$. Nas regressões (2) e (4), é introduzida a variável $TaxDiff$, de modo a analisar em que medida esta variável tem influência no reporte de EBIT pelas filiais. De realçar que de modo a aferir a robustez dos resultados obtidos, nas regressões (3) e (4) tomamos como variável dependente $(\ln)EBT$.

A regressão apresentada na tabela seguinte fornece estimativas para o modelo considerando um conjunto completo de efeitos fixos. Na regressão (2), a sensibilidade do EBIT à variável $TaxDiff$ produz um coeficiente negativo de 3,398 que é significativo com nível de significância de 1%. O que significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição no EBIT reportado pelas filiais de 3,398%. Este primeiro resultado vai de encontro às nossas expectativas, no sentido em que, o aumento da diferença entre as taxas de imposto da filial e da empresa-mãe, ou seja, quando a taxa de imposto a que a filial está sujeita é maior em relação à taxa a que a empresa-mãe está sujeita, está associado a uma diminuição dos resultados relatados pela filial.

Tabela 2.5: Influência do diferencial das taxas de imposto (TaxDiff) nos resultados reportados pelas filiais.

Variáveis	Variável dependente: (ln)EBIT		Variável dependente: (ln)EBT	
	(1)	(2)	(3)	(4)
(ln)AFT	0,211*** (0,015)	0,209*** (0,015)	0,162*** (0,017)	0,159*** (0,017)
(ln)CE	0,553*** (0,023)	0,548*** (0,024)	0,608*** (0,026)	0,601*** (0,026)
(ln)GDP	-0,110** (0,049)	-0,083* (0,049)	-0,105* (0,061)	-0,069 (0,061)
(ln)GDP _{PC}	-0,354*** (0,086)	-0,053 (0,116)	-0,369*** (0,097)	0,085 (0,129)
TaxDiff	--	-3,398*** (0,870)	--	-5,101*** (0,969)
Número de observações	2.574	2.574	2.481	2.481
R ²	0,463	0,466	0,403	0,410
R ² Ajustado	0,461	0,464	0,401	0,408

Nota: A estimativa é feita por um modelo linear geral, na qual os coeficientes são calculados utilizando um modelo de efeitos fixos. As variáveis dependentes são o (ln)EBIT da filial nas regressões (1) e (2), e o (ln)EBT da filial nas regressões (3) e (4). Entre parênteses estão relatados os desvios padrão robustos consistentes com a heterocedasticidade, com utilização do método HC4. A parte inferior da tabela indica o número de observações, R² e o R² ajustado. *, ** e *** denotam significância nos níveis de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

Na regressão (4), com a alteração da variável dependente, podemos observar que os resultados vêm reforçar os já obtidos, mantendo-se qualitativamente semelhantes. Assim, obtém-se um coeficiente para a variável TaxDiff negativo e significativo com nível de significância de 1% de -5,101. O que significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição no EBT reportado pelas filiais de 5,101%.

Estas estimativas, para além de confirmarem a hipótese geral (1), também vão de encontro à evidência obtida em estudos já realizados. Como no estudo de Marques e Pinho (2016), que obtiveram um coeficiente estimado de 0,605 quanto à sensibilidade do EBIT

em relação ao diferencial das taxas de imposto, esta semi-elasticidade encontrada significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição no EBIT reportado de 0,605%.

Também Huizinga e Laeven (2008) através de um modelo por eles desenvolvido demonstraram que, a ocorrência da transferência de rendimentos não só depende da taxa de imposto vigente nos países onde estão sediadas as diferentes entidades da multinacional, como da diferença entre as respectivas taxas. Assim, obtiveram evidência que mostra que os rendimentos transferidos estão negativamente associados à média ponderada da diferença entre as taxas de imposto do país para onde foram transferidos os rendimentos e todos os outros onde a multinacional opera.

Na tabela apresentada também podemos observar que nas regressões (1) e (2), onde a variável $(\ln)EBIT$ é considerada como variável dependente, obtemos resultados de R^2 de cerca de 46% e 47%, respetivamente, o que sugere um ajuste relativamente bom do modelo, visto que, este resultado mostra-nos a proporção da variação total do modelo que é explicada pela relação entre as variáveis independentes e a variável dependente. Nas regressões (3) e (4), ao considerar como variável dependente a variável $(\ln)EBT$, obtemos resultados similares, ou seja, relativamente bons, com um R^2 de cerca de 40% e 41%, respetivamente. No que se refere ao R^2 ajustado, este apresenta resultados semelhantes aos obtidos em R^2 , estes por sua vez, mostram a proporção da variável dependente (no caso, as variáveis $(\ln)EBIT$ e $(\ln)EBT$) que é explicada por todas as variáveis independentes em conjunto.

2.3.3. Distribuição dos resultados para a amostra dividida em função do sinal da variável TaxDiff

A Tabela 2.6 apresenta um conjunto de resultados baseados nas taxas de imposto a que as entidades estão sujeitas. Neste sentido, os resultados apresentados nas colunas (1) e (3) têm por base as entidades cuja taxa de imposto a que estão sujeitas é inferior à taxa de imposto a que a empresa-mãe está sujeita. As colunas (2) e (4) têm em conta as entidades sujeitas a uma taxa de imposto superior ou igual à taxa de imposto a que a empresa-mãe está sujeita. No que se refere à variável dependente, nas colunas (1) e (2)

foi utilizada a variável (ln)EBIT, enquanto nas colunas (3) e (4) foi utilizada a variável (ln)EBT reportado pelas filiais.

Tabela 2.6: Impacto do diferencial das taxas de imposto nos resultados reportados pelas filiais.

Variáveis	Variável Dependente: (ln)EBIT		Variável Dependente: (ln)EBT	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	TaxDiff<0	TaxDiff≥0	TaxDiff<0	TaxDiff≥0
(ln)AFT	0,131*** (0,037)	0,229*** (0,017)	0,108** (0,045)	0,175*** (0,019)
(ln)CE	0,526*** (0,057)	0,559*** (0,026)	0,565*** (0,070)	0,614*** (0,028)
(ln)GDP	-0,029 (0,064)	-0,289** (0,107)	-0,057 (0,079)	-0,290** (0,135)
(ln)GDP _{PC}	-0,119 (0,149)	0,569* (0,298)	-0,004 (0,166)	0,957** (0,376)
TaxDiff	3,072 (3,044)	-4,561** (1,458)	3,732 (3,371)	-5,761*** (1,633)
Número de observações	474	2.100	451	2.030
R ²	0,421	0,486	0,391	0,421
R ² Ajustado	0,410	0,484	0,378	0,418

Nota: A estimativa é feita por um modelo linear geral, na qual os coeficientes são calculados utilizando um modelo de efeitos fixos. As variáveis dependentes são o (ln)EBIT da filial nas regressões (1) e (2), e o (ln)EBT da filial nas regressões (3) e (4). Entre parênteses estão relatados os desvios padrão robustos consistentes com a heterocedasticidade, com utilização do método HC4. A parte inferior da tabela indica o número de observações, R² e o R² ajustado. *, ** e *** denotam significância nos níveis de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

Começamos desde logo por observar que obtemos resultados de R² de cerca de 42%, 49%, 39% e 42% nas colunas (1), (2), (3) e (4), respetivamente, o que sugere um ajustamento relativamente bom do modelo. No que respeita aos resultados obtidos de R² ajustado obtemos valores similares aos obtidos em R². Podemos concluir que as variáveis

independentes em conjunto presentes no modelo explicam cerca de 41%, 48%, 38% e 42% da variável dependente, nas colunas (1), (2), (3) e (4), respetivamente.

Na regressão apresentada na coluna (1), onde apenas são tidas em consideração as entidades cuja taxa de imposto a que estão sujeitas é inferior à taxa a que a empresa-mãe está sujeita, a sensibilidade do EBIT à variável TaxDiff produz um coeficiente positivo de 3,072, no entanto este não apresenta significância. Na coluna (3) podemos observar que, mesmo com a substituição da variável dependente de (ln)EBIT para (ln)EBT, a sensibilidade do EBT à variável TaxDiff produz um coeficiente negativo, mas sem significância, de 3,732. A obtenção destes resultados leva-nos a rejeitar a hipótese 1a).

Relativamente ao exposto nas colunas (1) e (3), podemos ainda verificar que o número de observações é bastante menor do que o número de observações para as quais a taxa de imposto a que a filial está sujeita é superior à da empresa-mãe portuguesa (colunas (2) e (4)). Em parte isto acontece porque a maioria das entidades em estudo estão sediadas em países com taxas de imposto superiores às taxas de imposto portuguesas.

Por exemplo, analisando apenas as entidades que durante todo o período temporal estudado estiveram sujeitas a taxas superiores às taxas vigentes em Portugal, temos no universo das 2.574 entidades em estudo, cerca de 819 entidades sediadas em Espanha, 278 em França, 139 em Itália, 78 na Bélgica e 9 em Malta, perfazendo um total de 1.323 entidades que estiveram sujeitas a taxas superiores às taxas portuguesas. Isto sem contabilizar as jurisdições onde as taxas foram sendo alteradas, e que nos últimos anos do período em análise já tinham taxas superiores à taxa portuguesa, como é o caso da Grécia que no primeiro ano em análise, 2012, tinha uma taxa inferior à taxa portuguesa e que, nos restantes anos em estudo (2013 a 2016), passou a ter uma taxa vigente superior.

Como já referido anteriormente, no estudo de Huizinga e Laeven (2008) realizado no período temporal de 1999 – 2000, obteve-se evidência de que, devido às elevadas taxas de imposto vigentes em Portugal, este era um dos países que mais receitas fiscais perdia, por via da transferência de rendimentos. Tal evidência não parece verificar-se no presente estudo e para o período temporal analisado. De facto no período de 2012 – 2016, as taxas de imposto que vigoraram em Portugal eram relativamente mais baixas do que as taxas de imposto vigentes nos países onde estão sediadas as empresas presentes no estudo.

Assim, mesmo sem a obtenção de evidência que nos permita comprovar a suposição, parece-nos que, pelo menos no período temporal estudado, as taxas de imposto portuguesas não constituem um incentivo para a ocorrência de transferência de rendimentos das empresas-mãe portuguesas para as suas filiais sediadas na União Europeia.

Ao longo dos anos as taxas de imposto têm vindo a alterar-se de uma forma significativa, no período estudado por Huizinga e Laeven (2008), nomeadamente 1999 e 2000, as taxas de imposto vigentes em Portugal eram de 34% e 32%, respetivamente. Enquanto, no período em análise neste estudo, especificamente de 2012 a 2016, as taxas vigentes em Portugal variaram de uma forma decrescente de 25% a 21%. Podemos assim verificar que, ao longo dos anos, as taxas de imposto diminuíram significativamente em Portugal, o que pode justificar o facto de as nossas suposições não irem de encontro à evidência obtida por Huizinga e Laeven (2008).

Na coluna (2), onde são apresentados os resultados do modelo que tem em conta as filiais que estão sujeitas a taxas de imposto superiores ou iguais às taxas de impostos da empresa-mãe, a sensibilidade do EBIT à variável TaxDiff produz um coeficiente negativo e significativo ao nível de 5% de 4,561. O que significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição no EBIT reportado pelas filiais de 4,561%.

Na coluna (4) podemos observar que a substituição da variável dependente de $(\ln)EBIT$ pela relativa ao $(\ln)EBT$, vem reforçar o resultados obtidos, no sentido de confirmar as nossas expetativas. Pois, a sensibilidade do EBT à variável TaxDiff produz um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1% de 5,761. O que significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição no EBT reportado pelas filiais de 5,761%.

Quando a taxa a que as filiais estão sujeitas é superior à taxa a que a empresa-mãe está sujeita, que é o caso estudado nas colunas (2) e (4), a TaxDiff é maior que 0. Logo, um aumento desta diferença, que pode ser provocado ou pelo aumento da taxa a que a filial está sujeita ou pela diminuição da taxa a que a empresa-mãe está sujeita, vai dar um incentivo para que os rendimentos sejam transferidos para a empresa-mãe de modo a

serem tributados a uma taxa inferior e assim obter poupança fiscal. Ocorrendo esta transferência, o EBIT relatado pela filial diminuirá. Os resultados obtidos confirmam esta expectativa traduzida pela hipótese 1b).

Os resultados obtidos vão de encontro à evidência obtida por Heckmeyer e Overesch (2013) que, na sua meta-análise, obtiveram evidência de que os rendimentos reportados pelas filiais diminuem se o diferencial entre as taxas de imposto aumentar, sendo que o coeficiente de estimação por estes autores foi de -0,8.

2.3.4. Distribuição dos resultados tendo em conta os prejuízos fiscais reportados

Tabela 2.7: Estatísticas descritivas.

Entidades com EBIT < 0					
Variáveis	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
EBIT	2.748	-920,825	6622,658	-184032,816	-0,004
(ln)AFT	1.834	4,911	3,137	-6,908	13,329
(ln)TA	2.744	6,555	2,952	-6,908	14,775
(ln)CE	1.533	5,108	0,827	8,877	11,311
TaxDiff	2.748	0,031	0,059	-0,150	0,140
(ln)GDP	2.748	13,893	0,827	8,877	17,383
(ln)GDP _{PC}	2.748	9,932	0,059	8,576	11,311
LCF _t	1.811	0,74	0,441	0	1
Entidades com EBIT ≥ 0					
EBIT	4.318	2454,822	24531,771	0,000	1047683,112
(ln)AFT	3.365	5,293	3,346	-11,513	14,972
(ln)TA	4.318	7,204	2,671	-6,908	15,856
(ln)CE	2.872	5,749	2,061	-5,298	13,078
TaxDiff	4.318	0,042	0,055	-0,150	0,140
(ln)GDP	4.318	13,944	0,822	8,877	17,383
(ln)GDP _{PC}	4.318	9,985	0,437	8,576	11,311
LCF _t	3.292	0,20	0,401	0	1

Nota: A tabela apresenta as estatísticas descritivas para as filiais na União Europeia com EBIT reportado inferior a 0, de seguida estão as estatísticas para as filiais com EBIT reportado superior ou igual a 0. As variáveis AFT, TA, CE, GDP e GDP_{PC} são logaritimizadas. A variável EBIT não foi logaritmicada neste caso, para que não caiam observações.

A Tabela 2.7 apresenta, no primeiro painel, as estatísticas descritivas das observações da amostra cujo EBIT é inferior a 0, ou seja, estão presentes as observações que têm prejuízos fiscais reportados, e no segundo as estatísticas descritivas das observações com EBIT reportado superior ou igual a 0.

Na análise à amostra e para testar a última hipótese descrita (hipótese (2)), tivemos em conta a separação da amostra quanto ao EBIT relatado pelas filiais, na qual denotamos a existência de 2.748 observações onde o EBIT reportado pelas filiais é inferior a 0 e 4.318 observações com EBIT reportado superior ou igual a 0.

Como já referido, para testar a hipótese (2), que sugere que a existência de prejuízos fiscais reportados por uma determinada filial no ano anterior vai diminuir o impacto que o diferencial entre as taxas de imposto tem no relato de rendimentos pela filial no ano seguinte, introduzimos a variável LCF_t , que é uma variável dummy e que pretende captar em que medida a existência de prejuízos no ano anterior tem influência na relação entre as diferenças de taxas de imposto e o relato de EBIT.

Quando a variável EBIT é logaritmizada, todas as observações que tinham um valor negativo são excluídas. Seguindo a estratégia de Simone et al. (2017), procedeu-se a duas alterações da variável dependente – $(\ln)((EBIT/TA)+1)$ e $(\ln)(EBIT/TA)$. Com a primeira transformação, estamos a incluir no modelo algumas observações cujo EBIT reportado é negativo ou ROA menor que 1, com a segunda transformação, consideram-se apenas as filiais com EBIT positivo. A variável LCF_t foi construída com base no EBIT reportado no ano anterior. Assim, ao incluir a variável LCF_t , estamos a analisar o comportamento do EBIT do ano t tendo em conta o EBIT reportado no ano $t-1$.

Com o objetivo de estudar se os prejuízos fiscais reportados no ano anterior estão efetivamente associados a um menor impacto do TaxDiff no reporte de EBIT do ano seguinte, incluímos na regressão a variável LCF_t e a interação entre LCF_t e TaxDiff (ver Tabela 2.8 abaixo).

A Tabela 2.8 apresenta quatro regressões com a introdução das variáveis LCF_t e da interação $LCF_t \times TaxDiff$. Nas colunas (1) e (3), não foi introduzida no modelo a variável de interação, tendo sido introduzida nas colunas (2) e (4) de modo a verificar qual o impacto desta no modelo. No que se refere à variável dependente, na coluna (1) e

(2) foi utilizada a variável $\ln((EBIT/TA)+1)$ enquanto, nas colunas (3) e (4) foi utilizada a variável $\ln(EBIT/TA)$.

Tabela 2.8: Impacto dos prejuízos fiscais reportados no ano anterior nos resultados reportados pelas filiais.

Variáveis	Variável Dependente: $\ln((EBIT/TA)+1)$		Variável Dependente: $\ln(EBIT/TA)$	
	(1)	(2)	(3)	(4)
$\ln(AFT)$	0,002 (0,002)	0,002 (0,002)	-0,100*** (0,011)	-0,100*** (0,011)
$\ln(CE)$	-0,001 (0,002)	-0,001 (0,002)	0,088*** (0,018)	0,088*** (0,018)
$\ln(GDP)$	-0,016* (0,009)	-0,015* (0,009)	0,036 (0,047)	0,036 (0,047)
$\ln(GDP_{PC})$	-0,016 (0,015)	-0,016 (0,015)	-0,293*** (0,109)	-0,280** (0,110)
TaxDiff	-0,165 (0,108)	-0,321** (0,103)	-2,047*** (0,779)	-2,691*** (0,779)
LCF_t	-0,187*** (0,013)	-0,209*** (0,018)	-0,509*** (0,087)	-0,668*** (0,139)
$LCF_t * TaxDiff$	---	0,456** (0,213)	-	3,220* (1,790)
Número de observações	2.846	2.846	1.982	1.982
R^2	0,115	0,117	0,077	0,080
R^2 Ajustado	0,112	0,113	0,073	0,075

Nota: A estimativa é feita por um modelo linear geral, na qual os coeficientes são calculados utilizando um modelo de efeitos fixos. As variáveis dependentes são $\ln((EBIT/TA)+1)$ na regressão (1) e (2), e $\ln(EBIT/TA)$ na regressão (3) e (4). Entre parênteses estão relatados os desvios padrão robustos consistentes com a heterocedasticidade, com utilização do método HC4. A parte inferior da tabela indica o número de observações, R^2 e o R^2 ajustado. *, ** e *** denotam significância nos níveis de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

Na tabela apresentada podemos desde já observar que obtemos resultados similares nas colunas (1) e (2), no que diz respeito ao R^2 e R^2 ajustado, de apenas 12% e 11% respetivamente, o que sugere um ajuste relativamente razoável do modelo, visto que

de acordo com Simone et al. (2017), o ROA tem maior variância em relação ao tamanho da amostra do que o EBIT.

Tal como nos resultados obtidos por Simone et al. (2017), ao comparar os valores apresentados nas colunas, podemos verificar que ao adicionar 1 ao ROA, as variáveis explicativas no nosso modelo, nomeadamente $TaxDiff_t$, LCF_t e $LCF_t \times TaxDiff_t$, apresentam menor impacto mas não alteram o seu sinal, e ainda podemos verificar que as variáveis $TaxDiff_t$ e $LCF_t \times TaxDiff_t$ até perdem alguma significância. A adição de 1 permitiu a inclusão de filiais com prejuízos reportados, daí que o coeficiente menos significativo obtido vai de encontro à expectativa de que na presença de prejuízos fiscais a diferença entre as taxas de imposto tem menor impacto na transferência de rendimentos.

Nas regressões apresentadas nas colunas (1) e (2), a variável dependente é o logaritmo do ROA mais 1, assim integram-se um conjunto de situações na regressão, como todas as observações cujo EBIT é positivo, algumas cujo EBIT reportado é negativo e aquelas cujo ROA é menor que 1. Por sua vez, a variável dependente nas regressões apresentadas nas colunas (3) e (4) é o logaritmo do ROA, assim, nestas apenas são incluídas as observações cujo EBIT é positivo e superior a um.

Nas colunas (1) e (3) fez-se correr o modelo sem a inclusão da variável de interação ($LCF_t \times TaxDiff_t$), na qual a sensibilidade da variável dependente à variável LCF_t produz um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1% de 0,187, na coluna (1). Na coluna (3) podemos observar que, com a substituição da variável dependente, aumenta a sensibilidade desta à variável LCF_t produzindo um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1%, de 0,509.

No que diz respeito, à variável $TaxDiff_t$, na coluna (1), é obtido um coeficiente negativo mas sem significância. Enquanto na coluna (3), a sensibilidade da variável dependente à variável $TaxDiff_t$ produz um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1%, de 2,047, o que significa que o aumento de um ponto percentual na diferença entre as taxas de imposto está associado a uma diminuição do ROA das filiais de 2,047%. Este último resultado vai de encontro às nossas expectativas, no sentido em que com a exclusão das filiais com prejuízos fiscais reportados, o $TaxDiff_t$ é um incentivo à ocorrência de transferência de rendimentos entre as entidades lucrativas.

Nas colunas (2) e (4) foi incluída a variável de interação ($LCF_t \times TaxDiff$), sendo esta a variável de interesse para testar a hipótese (2). Na coluna (2), a sensibilidade da variável dependente à variável LCF_t produziu um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1% de 0,509, quanto à variável $TaxDiff$ obteve-se um coeficiente negativo e significativo ao nível dos 5% de 0,321 e no que respeita à variável de interação obteve-se um coeficiente positivo e significativo ao nível dos 5% de 0,456. O que significa que na presença de prejuízos fiscais reportados, a influência do diferencial das taxas de imposto diminui, tal como previsto na hipótese (2).

Na coluna (4), obteve-se um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1% de 0,668 na variável LCF_t , quanto à variável $TaxDiff$ obteve-se um coeficiente negativo e significativo ao nível de 1% de 2,691. A sensibilidade da variável dependente à variável de interação produziu um coeficiente positivo e significativo ao nível dos 10% de 3,220.

O coeficiente expectável para a interação entre a variável LCF_t e $TaxDiff$ era positivo, de forma a confirmar a hipótese de que o reporte de prejuízos fiscais no ano anterior diminui o impacto da diferença entre as taxas de imposto no EBIT relatado pela filial no ano seguinte, em ambas as colunas obtivemos um resultado que vai de encontro ao que esperávamos. Também ao comparar os resultados obtidos na coluna (1), onde estão incluídas observações com EBIT inferior a 0, ou seja, com prejuízos fiscais reportados, e na coluna (4) em que apenas estão incluídas observações com EBIT positivo, verificamos que, ao excluir no modelo as observações com EBIT inferior a 0, a sensibilidade da variável dependente à variável $TaxDiff$ aumentou. Ou seja, a presença de prejuízos fiscais parece atenuar o impacto do $TaxDiff$ na rentabilidade da filial, confirmamos assim a expectativa desenvolvida na hipótese (2).

Também Simone et al. (2017) obtiveram evidência que sugere que as filiais lucrativas, em multinacionais onde existem filiais com prejuízos fiscais reportados, são menos sensíveis aos incentivos tradicionais para a ocorrência de transferência de rendimentos, nomeadamente o diferencial das taxas de imposto; confirmando que o relato de prejuízos fiscais por parte de alguma filial pertencente ao grupo alteram o padrão tradicional da transferência de rendimentos, que ocorre normalmente das filiais sujeitas a altas taxas de imposto para filiais sujeitas a taxas de imposto mais baixas.

CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES DO ESTUDO

A transferência de rendimentos é uma temática que tem sido amplamente estudada no âmbito de várias investigações internacionais. Os contributos das investigações desenvolvidas nesta área podem ser relevantes para as entidades governamentais, na medida em que aclaram as especificidades relacionadas com a transferência de rendimentos, o que pode constituir uma fonte de informação, designadamente, no âmbito das auditorias fiscais.

O incentivo à transferência de rendimentos identificado na literatura é, em grande medida, a diferença entre as taxas de imposto vigentes nas diferentes jurisdições onde uma determinada multinacional opera, sendo esta uma forma de obter poupança da carga tributária global do grupo.

A literatura tem vindo a desenvolver a temática dos prejuízos fiscais reportados como constituindo também um incentivo à ocorrência de transferência de rendimentos, havendo já evidência (e.g. Simone et al., 2017) que mostra que numa multinacional as entidades com prejuízos fiscais são tidas como potenciais recetores de rendimentos, fazendo com que no global se declare menores rendimentos e, consequentemente diminua a carga tributária.

Com o presente estudo pretendeu-se alargar a investigação sobre este tema ao contexto português, visto ser ainda pouco estudado. Assim, analisou-se se as diferenças das taxas de imposto a que as filiais sediadas na União Europeia estão sujeitas e a taxa de imposto a que as empresas-mãe portuguesas estão sujeitas são um incentivo à transferência de rendimentos. Os resultados empíricos obtidos confirmaram o que é consensualmente aceite, quanto maior a diferença entre as taxas de imposto (TaxDiff), menor os resultados reportados pelas filiais. Esta evidência vai de encontro à já obtida noutros estudos realizados por Marques e Pinho (2016) e Huizinga e Laeven (2008). De acordo com os resultados obtidos, os rendimentos são transferidos para fora das filiais quanto maior for a taxa de imposto a que estas estão sujeitas, diminuindo assim o EBIT relatado.

Estudou-se também qual o comportamento do EBIT reportado para uma subamostra que compreendia as filiais cujo TaxDiff é maior que 0, ou seja, quando a taxa

de imposto a que a filial está sujeita é superior à taxa a que a empresa-mãe está sujeita e, à semelhança de Heckmeyer e Overesch (2013), obtiveram-se resultados que demonstram que quanto maior a diferença entre as taxas de imposto, menor o EBIT reportado pelas filiais. Esta evidência vem confirmar a nossa hipótese de que existe transferência de rendimentos da filial para a empresa-mãe, quando a empresa-mãe está sujeita a uma taxa de imposto inferior à taxa a que a filial está sujeita. A razão que pode estar subjacente a esta evidência é que a diferença entre as taxas de imposto é um incentivo à ocorrência de transferência de rendimentos, cujo principal objetivo é o de se obterem poupanças fiscais.

Também estive em análise uma subamostra composta pelas entidades que estão sujeitas a taxas de imposto inferiores às taxas de imposto a que as suas mães estão sujeitas, ou seja, uma subamostra para a qual a variável TaxDiff é inferior a 0. Com isto, pretendia-se mostrar que ocorre transferência de rendimentos da empresa-mãe para a filial, quando esta está sujeita a uma taxa de imposto inferior. No entanto, os resultados obtidos pelos testes estatísticos realizados não nos permitiram confirmar a hipótese.

Contudo uma análise à base de dados utilizada na presente investigação faz parecer que o que Huizinga e Laeven (2008) referem no seu estudo, no que diz respeito a Portugal ser um dos países com taxas de imposto mais altas, sendo este um dos motivos pelo qual perde muitas receitas fiscais por via da transferência de rendimentos, não se verifica no nosso estudo pois, grande parte das entidades em análise estão sujeitas a taxas de imposto superiores às vigentes em Portugal.

A última parte do estudo empírico teve como objetivo analisar se o reporte de prejuízos fiscais pela filial no ano anterior tem um efeito atenuador do impacto do diferencial das taxas de imposto na transferência de rendimentos entre entidades. Os resultados obtidos nos testes estatísticos realizados permitiram-nos confirmar esta expectativa. Os resultados obtidos no presente estudo vão de encontro à evidência já obtida noutros estudos (e.g. Simone et al., 2017).

Tendo em conta o modelo desenvolvido e os resultados obtidos no presente estudo, podemos concluir que a diferença entre as taxas de imposto influenciam a transferência de rendimentos, assim como constitui um incentivo para que tal ocorra. A existência de prejuízos fiscais por sua vez, parece diminuir o impacto do incentivo

referido, funcionando assim como atenuador da influência da diferença entre as taxas de imposto na ocorrência de transferência de rendimentos.

As limitações do presente estudo provêm da ausência de informação sobre a empresa-mãe, pois em toda a análise apenas se tem em conta os dados e a informação financeira das filiais, o que pode limitar os resultados obtidos, assim como as interpretações efetuadas, pois por exemplo os resultados obtidos pela empresa-mãe podem constituir um incentivo ou um entrave à ocorrência de transferência de rendimentos.

Uma outra limitação é relativa à utilização da variável dummy para os prejuízos fiscais, fundamental para a estimativa do comportamento do EBIT na presença dos prejuízos reportados. Embora pareça adequada, apenas nos permitiu ter 4 anos de observação, o que pode ter limitado os nossos resultados.

Uma possível linha de investigação futura seria recolher os dados das empresas-mãe e investigar como esses resultados influenciam também a ocorrência de transferência de rendimentos, nomeadamente no caso de terem reportados prejuízos fiscais. Também seria interessante utilizar o mesmo modelo mas com uma amostra constituída apenas por filiais sediadas em Portugal cujas empresas-mãe estivessem sediadas noutros países da União Europeia, de forma a perceber se a transferência de rendimentos ocorre segundo os mesmos incentivos. Assim, conseguiríamos ter uma perspetiva mais concisa de Portugal enquanto perdedor ou recetor de receitas fiscais por via da transferência de rendimentos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amadasun, A. B.; Igbiosa, S. O. (2011). Strategies For Effective Tax Planning. *Franklin Business & Law Journal*, (2), 51–65.

Arena, M. P., e Roper, A. H. (2010). The effect of taxes on multinational debt location. *Journal of Corporate Finance*, 16(5), 637-654.

Beer, S., e Loeprick, J. (2013). Profit shifting: Drivers and potential countermeasures.

Buettner, T., e Wamser, G. (2013). Internal debt and multinational profit shifting: Empirical evidence from firm-level panel data. *National Tax Journal*, 66(1), 63.

Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87(9–10), 2207–2223. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00015-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00015-4).

Clausing, K. A. (2006). International Tax Avoidance and U.S. International Trade. *National Tax Journal*, 59(2), 269–287.

Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, Porto Editora, 2017/2018.

Comissão de Normalização Contabilística, Sistema de Normalização Contabilística, <http://www.cnc.min-financas.pt/snc.html>.

Cristea, A. D., e Nguyen, D. X. (2016). Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 170-202.

Dharmapala, D., e Riedel, N. (2013). Earnings shocks and tax-motivated income-shifting: Evidence from European multinationals. *Journal of Public Economics*, 97, 95–107.

Dharmapala, D. (2014). What do we know about base erosion and profit shifting? A review of the empirical literature. *Fiscal Studies*, 35(4), 421-448.

Dischinger, M., e Riedel, N. (2011). Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95(7-8), 691-707.

Decreto - Lei n.º 29/2008, de 25 de Fevereiro. <https://dre.pt/pesquisa/-/search/247717/details/maximized>.

Endres, D., e Spengel, C. (2015). *International Company Taxation and Tax Planning*. The Netherlands: Wolters Kluwer - Law&Business.

Erickson, M. M., Heitzman, S. M., e Zhang, X. F. (2013). Tax-motivated loss shifting. *Accounting Review*, 88(5), 1657–1682.

Ernst e Young, (2012, 2013, 2014, 2015, 2016). *Worldwide corporate tax guide*. <http://www.ey.com/gl/en/services/tax/global-tax-guide-archive> (Acedido a 08 de Junho 2018).

Feld, L. P., Heckemeyer, J. H., e Overesch, M. (2013). Capital structure choice and company taxation: A meta-study. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2850–2866.

Fuest, C., Spengel, C., Finke, K., Heckemeyer, J., e Nusser, H. (2013). Profit shifting and 'aggressive' tax planning by multinational firms: Issues and options for reform.

Giudici, G., e Paleari, S. (1997). Income shifting in Italian business groups and some governance implications. *Journal of Management & Governance*, 1(2), 207–230.

Grant, B. M., e Giddings, L. S. (2002). Making sense of methodologies: A paradigm framework for the novice researcher. *Contemporary nurse*, 13(1), 10–28.

Greene, W. H. (2012). *Econometric analysis*. (7th edition), Pearson Education Limited.

Grubert, H. (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting, and the choice of location. *National Tax Journal*, 221–242.

Heckemeyer, J. H., e Overesch, M. (2013). Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels, (13).

Huizinga, H., e Laeven, L. (2008). International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92(5–6), 1164–1182. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.002>.

Karkinsky, T., e Riedel, N. (2012). Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms. *Journal of international Economics*, 88(1), 176–185.

Klassen, K. J., e Laplante, S. K. (2012). Are US multinational corporations becoming more aggressive income shifters?. *Journal of Accounting Research*, 50(5), 1245–1285.

Lohse, T., e Riedel, N. (2013). Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals.

Marconi, M. D. A., e Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Editora Atlas.

Markle, K. (2016). A Comparison of the Tax-Motivated Income Shifting of Multinationals in Territorial and Worldwide Countries. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 7–43. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12148>.

Marques, M., e Pinho, C. (2016). Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe. *Accounting and Business Research*, 46(7), 703–730.

Mills, L. F., e Newberry, K. J. (2004). Do foreign multinationals' tax incentives influence their US income reporting and debt policy? *National Tax Journal*, 89–107.

Moen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., e Tropina, J. (2011). International debt shifting: do multinationals shift internal or external debt?.

Mutti, J., e Grubert, H. (2009). The effect of taxes on royalties and the migration of intangible assets abroad. In *International trade in services and intangibles in the era of globalization* (pp. 111–137). University of Chicago Press.

Nabais, J. C. (2015). *Direito Fiscal*. Coimbra: Edições Almedina, S.A.

Overesch, M. (2006). Transfer Pricing of Intrafirm Sales as a Profit Shifting Channel - Evidence from German Firm Data. (6), 29. <https://doi.org/10.2139/ssrn.955758>.

Overesch, M. (2009). The effects of multinationals' profit shifting activities on real investments. *National Tax Journal*, 62(1), S. 5–23.

Pereira, M. H. (2013). *Fiscalidade*. Lisboa: Edições Almedina, S.A.

Portaria nº 1446-C/2001, de 21 de Dezembro. <https://dre.pt/pesquisa/-/search/319769/details/maximized>.

Rassier, D. G. (2017). Intangible assets and transactions within multinational enterprises: implications for national economic accounts.

Sanches, J. L. (2006). *Os Limites do Planeamento Fiscal - Substância e Forma no Direito Fiscal Português, Comunitário e Internacional*. Coimbra: Coimbra Editora.

Schreiber, U., e Overesch, M. (2010). Asset specificity, international profit shifting, and investment decisions. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft: ZfB*, 80(S.-H. 2), 23–47.

Simone, L. De, Klassen, K. J., e Seidman, J. K. (2017). Unprofitable affiliates and income shifting behavior. *Accounting Review*, 92(3), 113–136. <https://doi.org/10.2308/accr-51555>.

Solilova, V., e Nerudova, D. (2013). Transfer Pricing: General Model for Tax Planning. *Ekonomicky Casopis*, 61(6), 597–617.

Tuli, F. (2011). The basis of distinction between qualitative and quantitative research in social science: Reflection on ontological, epistemological and methodological perspectives. *Ethiopian Journal of Education and Sciences*, 6(1).

Wahab, N. S. A., e Holland, K. (2012). Tax planning, corporate governance and equity value. *The British Accounting Review*, 44(2), 111–124.

Weichenrieder, A. J. (2009). Profit shifting in the EU: Evidence from Germany. *International tax and public finance*, 16(3), 281–297.

Yilmaz, K. (2013). Comparison of quantitative and qualitative research traditions: Epistemological, theoretical, and methodological differences. *European Journal of Education*, 48(2), 311–325.